

经济学的真相

13 Persistent Economic Fallacies

13

个严重的 经济学谬误

[英] E.J. 米香 (E.J. Mishan) 著 靳继东 焦玉娇 译

经济学的真相

13 Persistent
Economic Fallacies

13

个严重的
经济学谬误

[英] E.J. 米香 (E.J. Mishan) 著 靳继东 焦玉娇 译

東方出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

经济学的真相：13 个严重的经济学谬误 / (英) 米香 (Mishan, E. J.) 著. 靳继东, 焦玉娇 译.
—北京：东方出版社, 2010

ISBN 978-7-5060-3928-4

I. ①经… II. ①米… ②靳… ③焦… III. ①经济学—研究 IV. ①F0

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 115804 号

Translated from the English Language edition of *Thirteen Persistent Economic Fallacies*,
by E. J. Mishan., originally published by Praeger Publishers, an imprint of ABC-CLIO, LLC,
Santa Barbara, CA, USA. Copyright © 2009 by the author (s). Translated into and published
in the Simplified Chinese language by arrangement with ABC-CLIO, LLC. All rights reserved.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means electronic
or mechanical including photocopying, reprinting, or on any information storage or retrieval system,
without permission in writing from ABC-CLIO, LLC.

本书由 ABC-CLIO 公司授权出版
中文简体字版版权属东方出版社所有
著作权合同登记号 图字：01-2009-7627 号

经济学的真相：13 个严重的经济学谬误

作 者：[英] E. J. 米香

译 者：靳继东 焦玉娇

责任编辑：姬 利 贾 佳

出 版：东方出版社

发 行：东方出版社 东方音像电子出版社

地 址：北京市东城区朝阳门内大街 166 号

邮政编码：100706

印 刷：北京智力达印刷有限公司

版 次：2010 年 7 月第 1 版

印 次：2010 年 7 月第 1 次印刷

开 本：710 毫米×1000 毫米 1/16

印 张：8.25

字 数：97 千字

书 号：ISBN 978-7-5060-3928-4

定 价：23.00 元

发行电话：(010) 65257256 65246660 (南方)

(010) 65136418 65243313 (北方)

团购电话：(010) 65245857 65230553 65276861

版权所有，违者必究 本书观点并不代表本社立场

如有印装质量问题，请拨打电话：(010) 65266204

序言

本书是拙著《21 个广为流传的经济学谬误》（1970）的一个续篇。相对于前一个版本，本书中所探讨的经济学谬误数量有所减少，这部分是因为：在 20 世纪 60 年代，只有少数几个经济问题赫然突出，并已置于公众视线的关注之下，它们包括“美国经济统治地位”、“工资所得税”（错误地被当作鼓励投资的手段）、所谓的“人才外流”以及若干有关改善“经济增长能力”的问题。另外一部分原因则是，我决心要从更深的层次去看待那些更顽固的谬误。

在过去的半个世纪中，西方经济迅速增长导致的后果之一，就是人们生活中持续上升的压力和焦虑感。这一趋势在所难免，深刻的技术变革导致现代生活节奏加快和复杂程度日益提高，从而增加了人们的生活压力和焦虑感，尽管这与芸芸众生的本来愿望背道而行。

战后经济增长的另一个后果是，它对我们的生活状态，以及现代政府为应对那些由于科技革新的广泛传播而产生的社会问题所采取的匆忙立法行为，产生了显著的影响。不断高涨的市场需求使得国会疲于奔命地进行立法，政府很少有时间和耐心去通盘考虑，遵循那些他们期望通过的规章将会产生的一系列后果，并向公众说明这些后果。当然，这并不包括那些通过相当肤浅的方式为了鼓励达成共识或至少是默许而

001

通过的规章制度。政府不止一次信誓旦旦地向民众保证，它已经听取了专业建议，或者已经就那些立法建议与相关的利益群体展开了详细的商谈。更糟糕的是，我们过于依赖这样的观念：国会议员专注于立法，就足以使我们确信这些立法符合“国家利益”。

如果政府当前正欲实施的政策对我们福利产生的影响有限，那么他们急于“做好本职工作”就不会有太大的问题。但是，就像上面提到的，当前立法对我们的生活产生众多约束和规制，的确对我们的福利产生诸多影响。此外，无论区域化还是全球化，它们对政策的影响也在日益增加。在过去的半个世纪中，新技术革命出现和世界人口暴涨最主要的后果之一，就是“我们正接近于生态灾难的边缘”已不再是危言耸听。从我们城市里及高速公路上日益拥挤的机动车辆，到由于医学的解放创新产生的益处而导致的当代伦理与宗教间的冲突，新技术的采用导致了日益严重的外部负效应：这一效应从核毁灭的威胁一直延伸到地球上的人类本应该保护的臭氧层的持续消散。在这样的形势下，所有国家的政府做出的政治决定都有可能会给人类社会带来最可怕、最痛苦的后果。

近来，对重要经济议题的真知灼见式的讨论有所减少。在很大程度上，这是由于政府和反对派都易受到那些已经过时的、所谓“有远见的”自由主义教条的影响所致。在这个充满不确定性的时代，国家任由那些受错误经济学假设指导来制定政治政策的人来治理，着实令人不安。人们常常对下面的部分满怀信心：经济增长加速（作为传统测量指标）、人口流动性增强、国家出口增加或是大学生数量扩张等，必定会把我们尽早带入发展的黄金时代。而之所以如此，仅仅是因为，权势集团以及大多数受过教育的民众不加任何质疑地就接受了这些经济命题，从而使得当前关于经济问题的争论易于浅尝辄止、流于表面。

毋庸置疑，通达之士间的明智辩论已日趋减少。对此，公众可将其归咎于所谓专业的经济学家。他们既没有清晰明朗地解释那些正在提上议程或是已经实施的经济政策的涵义，也未能及时地提出那些实际上可以更好地实现预期目标的备选方案。单从这一点来看，公众就不用指望透过那些由“专家”罗列出来的经济政策的神秘面纱看出什么，

002

因为所谓的“专家”都不过是为雇用他们的政府偏好进行辩护的人罢了。

联邦政府的执行部门会雇用或咨询那些赞同其观点的经济学家，而这一点常常并不为人所知。 这些为政府提供咨询建议的经济学家，即便在关于具有政治可行性的经济建议上最初没有任何预设立场，但最后可能也慢慢地向着政府的方向靠拢。 雄心壮志的驱使或者只是要感知自己对其所服务的部长们不负所托，以及与同行们、公务员、政客相处的需要，所有的这些都使得他们开始从政治可行性着眼来思考经济问题。 举个例子来说：经济学家可能深深地懂得，在货币政策上，可变汇率或者说是浮动汇率（可能要伴随着若干保障措施）比固定汇率政策更有利于平衡国际收支。 但是，如果从实践角度出发，或是从合作伙伴所确信的方面考虑，那么这位经济学家就会得出浮动汇率“根本办不到”的结论。 他很清楚，如果将自己这些主观意识的个人观点带入到公共决策中，那么只会让政治决策者无所适从而倍感郁闷。 经济学家当然不愿去承担被人怨恨、漠视的风险，而宁愿与现实妥协，为经济政策的备选方案加诸政治性约束。 这样，他立刻会被政府、更确切的是被权威机构认定为一个谏言者，一个温和的、明智的经济学家，一个可以被信赖和依靠的合理经济建议提出者。

鉴于这样的政治现实，公众确实有必要更加明智地应对经济问题。

为达到这一要求，诉诸实践一度流行于美国。 一流的经济学家们不再痴迷于在专业性期刊上彻底解读那些晦涩难懂的经济理论，而是转去阐明前沿经济问题，从而使明智的民众更好地评估替代方案，进而促成一个更富智慧的辩论。

于是，在非专业交流、不诉诸公式的情况下，经济学家，事实上包括物理学家、化学家在内的所有科学家们，在给定行动和程序的前提下，就不会带着丝毫居高临下或者流于表面的态度，与民众就政策后果、影响进行可预期的顺畅交流。 此外，至少从科学家的角度来看，通过这种揭示逻辑链条的迂回方式，他也能够得到自己想要的结果。

在本书中，我们将寻求一个补充性途径，即：使相关的民众更容易接受那些揭示许多传统的经济常识其实只是谬论的惊人之论。 如果说

前一种方法在处理热点经济问题时具有优势，那么后者（即本书所采用的）在阐释方面则更具有深度，对那些没有时间或意愿去钻研经济学著作的理性民众们来说，这样可能更具感染力。然而，就像已经提到过的，这两种方法具有明显的互补性。它们都非常有助于增加民众中习惯性的、明确的批评声音，而这些批评恰恰被视为政府的祸害、民主的生命线。

如果说这本书就是致力于揭示更多顽固的经济学谬论，这未免有自以为是之嫌。即使它获得了民众的青睐，也将因社会的疏离而渐行渐远。就像托马斯·布朗先生在他的《一个医生的宗教信仰》中所论述的：

异端不但不会与他们的创始者一同消亡，反而会像艾里苏萨河那样，虽然在一个地方断流了，但会在另一个地方崛起。一个总教会不可能根除一个单独的邪教，也许你能取消它一时，但是随着时间齿轮的转动，来自“天堂”方面的欢喜，又会使它恢复朝气蓬勃的发展，直到它再次受到谴责为止。

我发现，如果仅仅简要地揭示经济学谬论的错漏所在，远不足以抹去社会对它的接受度，因为它将不断地在传统经济论述中找到归宿。但我有理由希望，这本书足以扰乱政治家和官员那平静的心态以及许多战后的正统学说。比如：社会福利水平的提高源于经济的持续增长，劳动力移民给国家带来经济利益，或者是我们不得不承担国家债务增加所带来负担，这些都将被清晰地揭示为谎言。

在讨论谬论时，我在广泛意义上使用这个词，以涵盖那些不精确的或是错误的论调，以及那些有关经济领域的错误观念，偶尔我也把它延伸为包括对问题复杂性的一个不完全赞赏（比如建立共同市场的经济意义那一章）。

我的论述范围已经划定，那么现在就可以这样说——或许会带有一点点骄傲的叛逆感，那就是：几乎所有我所选择的谬论都渗透在社会上最受尊敬阶层的讨论之中，出现在参、众两院议员的演讲中；出现在内阁部长们庄严的言论中；出现在《纽约时报》、《经济学家》以及其他久负盛誉的报纸和杂志的主要专栏里。然而，更常见的是，这些带有

争议的谬论挖掘出一些拟议中的政治措施所隐含的基本假定中的奥秘，但我必须克制使用“指名道姓”的做法，那是非常不公平的。我这里所讲的谬论都有一个特点，它们既不愚蠢也非无知。事实上，这些谬论表面上看起来都是相当正确的，在一些重要问题上有力地影响、引导着公共舆论。因此，即便有智慧的民众支持它们，也是情有可原的。

一些解释性的评论或许可以使那些坚定崇尚现实主义的读者更加相信这一点，即在接下来的章节中，文章的简单结构将足以得出有效的结论。我十分清楚理论经济学家在探讨经济问题时往往采用“象牙塔”式方法，即在谈论一个经济分析时“先让我们假定这个，再让我们假定那个”的方式。然而，读者可能对这种为逃避真实世界的复杂性而过度简化的书籍中得出的结论已经相当厌倦了。

如果当前的经济学家们都致力于描述现实世界中人们的实际行为是怎样的，那么这些顾虑或许就是合理的。但事实上，经济学家们是秉持独立相关前提这一观点的——即使他们秉持的是被简化了的假设，那些前提也都是从已经被实证论据证明是正确的结论和推论中得出来的。因此，只要所有的推论都是从那些被采用的、不与实证经验论据相矛盾的前提中合理推断出来的，那么这些被采用的前提都将继续被使用。然而，所有的经济推论都要受到一种叫做“其他条件不变”条款的制约；也就是，“其他情况一律相同”，或者更确切一些，其他（密切相关的）情况保持不变^①。

然而，除了一个基本的公理，在后面的章节中只有一个行为假定被默认接受。这一公理是主流经济学的概念基础中固有的，它甚至可以追溯到发生在1870年的理论经济学革命。在那次革命中，价值主观论有力地推翻了亚当·斯密的劳动价值理论。从那以后，一个良好价值对于一个人来说，是值得用他愿意支付的最大额度来衡量的；而一个不

^① 在移民对经济的影响这个论述中（体现在谬论2），其他条件不变条款也坚持东道主国家的原住人口保持恒定。任何对移民的经济影响的评价都必须将移民数量纳入重点考虑，并以此论定东道主国家是移民过剩还是限制移民。从美国的情况来看，战后外来移民的人口已超过移出居民的规模对经济产生重要影响，它就意味着，如果只按照移民过剩条款来进行分析，那很可能是受到美国经验的影响所致。

良价值，则将用一个人勉强忍受它所愿支付的最小额度来衡量。

就像通常被人们称为“向下倾斜的需求曲线”，作为一个行为假定，它只是表示：在其他条件不变的情况下，需求量对一种商品的价格下调做出的反应。在这种情况下，其他条件不变条款包含了这样几个必要条件：经济总收入和经济分配二者皆保持不变，所有其他商品的价格维持原状，当然还有人们的兴趣偏好不能改变。

但是，它很好地论及：尽管这些状态没有达到其他条件不变条款所规定的要求，一个商品价格的下降也很可能引起其需求量的上升。

此外，读者应该牢记经济学家们经常使用的两个术语。一个是描述促使总收入增加的经济转变，叫做“经济增长”。虽然“经济增长”这个术语确实使人联想到它也是令人满意的，但是经济学作为一门实证科学，它与情感内涵是没有任何瓜葛的。不然的话，当谈到状态Ⅱ（经济增长后的状态）的总收入超过状态Ⅰ（原有状态）的总收入时，定义上比较方便，也就是说状态Ⅱ在经济上优于状态Ⅰ。我们用一些论据来充实一下这种定义，尽管一些人在状态Ⅱ的情况下生活境况比在状态Ⅰ时更差，但是状态Ⅱ中假定的总收入再分配确实可以使状态Ⅱ中的每个人情况都优于状态Ⅰ。总之，对于每个人来说，状态Ⅱ相对于状态Ⅰ都是一种潜在的更优状态。

“经济效率”这个术语也沿用同样的释义，即用总价值（等于每种商品经济消费的总量乘以它的相应价格）来衡量。因此，如果一个经济学家这样表述：在特定条件得到满足的情况下，经济效率是增长的。那么，大家可以理解为：如果满足一定条件，经济消费的所有商品的价值将会增加。

然而，这些简短的限定性术语并不意味着，经济学家们对于可能发生在效率递增的经济后果中分配递减效应是漠不关心的。如果能够预见得到这一点，他应该也一定会将这些来自于任何经济变化中、带有标志性的的重要分配效应都放在考虑范围之内。但是作为经济学家，他本身不能将收入分配排在其他因素之前：这里也没有任何的经济标准来为收入分配排序。的确，有这样一个假定，即西方国家都更赞同平等的或者说平均主义的收入分配。但是，这只是一个理想化的设定，或者

仅仅是一个更优于现存分配方式的假定。归根结底，它是一个道德问题，而不是一个经济问题。

在接下来的各章节中，我将严格要求自己不受价值判断的困扰，根据事实（要么正确、要么错误）来进行评判。正所谓：一个人从描述性的观点中是得不出规范性的论述的。因此，从“大规模的移民行为会造成东道国人均实际收入减少”这个论断中，而得出应该限制向英国移民这个结论是很不恰当的。尽管我们接受了移民行为会导致人均实际收入减少这个事实，但由于道德方面的原因，我们可能仍然支持移民：即我们可以说，相对于不幸出生于贫穷国家的人，那些出生于西方富裕国家的人并不就应该得到更富裕的环境；对于那些移民来说，出生于落后的国家并不是他们的过错。或许我们可以秉持多种族、多文化有益于社会发展这样的信念，来欢迎移民们到我们这里来，因为这种多样性本身就意味着灵感、生机与乐趣。

显然，上述观点表明，当一个人发现理性的民众们继续认同向英国移民可以为他们的国民带来经济效益这样的“政治上正确”的观点时，他的悲伤会多于气愤，因为这很可能是由于人们急于让自己被划入开明人士的行列之中，也或者是惧怕被人当成是心胸狭窄的人或种族主义者。

这里有一个启发性的例子，2007年12月14日，在英国广播电台4频道“任何问题”这期节目中，四位著名人士组成的专家组对一个听众的提问作出了回应，他们四个人里面有三位毫不犹豫地断言：进入英国的移民对国家经济有益^①。

在诸多有关移民有利于保障经济利益的错误辩解中，有些还给出了为何如此的一些简单解释。为准确起见，这一点也应该纳入我们的考虑之中。尽管每一个这种解释性的主张都显得可笑甚至荒谬，或至少有些言不由衷^②，但却给那些让我们去评估“移民经济效益”影响的人

① 而且，第四个人并不积极地反驳其他人的主张，而是仅仅局限于如下观点：英国事实上已经是所有工业化大国之中人口最稠密的国家，从而无须鼓励外来移民。

② 其他无意义的说法还包括：（1）移民为经济注入了新鲜血液，使其恢复了活力。（2）移民有助于为英国日益增长的老龄人口提供财政支持。（3）移民劳动力在承担那些当地人拒绝去做的比较脏的工作，或是低等的工作方面是很有必要的。

以有力回击。举个例子，他们所谓“对英国经济的贡献”（所有外来移民进入英国之后所有收入的总和）^①——不过就是一项足以进入吉尼斯世界纪录、惊世骇俗的愚蠢说辞罢了。

不揣冒昧，我仍保留了拙著《21 条广为流传的经济学谬论》一书中的序言；那篇序言是已故的库尔特·克拉普霍尔茨先生写的，他是我以前在伦敦经济学院工作期间的同事和密友。尽管总是给人以严谨、挑剔的思想者的印象，但他对经济学方法论的阐述却格外清晰、堪称典范——事实上，我坚信，经济学分析中的“游戏规则”一定会赢得读者的青睐。的确，读者在本书中无须大费周折找寻其他别的什么，也一定会觉得本书物有所值。

^① 见谬论 2 的注释 5。

一份经济学研究方法的备忘录

库尔特·克拉普霍尔茨

—

在本书随后的章节中，米香博士将竭力阐明，在经济问题方面许多被广泛接受的观点实际上都是谬论。根据《简明牛津词典》所示，谬论是指“一个误导性的观点、诡辩，具有无效的缺陷、狡辩……幻想、错误”。因此，至少在人们的脑海中，“谬论”指的是逻辑错误。事实上，在多数揭露某些观点荒谬性的尝试中，米香博士都将重点集中在它们的逻辑缺陷上。例如，米香指出，如果这些谬论是牢不可破的，那么，“增加国家负债将造成未来世代的负担”这一观点的倡导者们，也就不得不对“政府在增加当前投资中的任何过失同样会给未来几代造成负担”这个观点上进行合理解释，尽管这貌似不是他们的观点。因此，它们看起来都是相互矛盾的——所谓的一致性就是一个逻辑问题。

一个观点要想被接受，首先它必须摆脱逻辑错误。逻辑错误相对容易发现，但是一个观点不存在逻辑错误并不能保证它就是真理。举个例子，有两个前提：

- A. “所有人都是长生不老的。”
- B. “约翰是个人。”

从而得出：

C. “约翰是长生不老的。”

这个例子的逻辑是无懈可击的，但是它的主要前提和结论却都是错误的。即使不是大多数，经济学上也还是有许多关于命题对与错的争论，这些命题可能往往就是一个观点的前提假设或是结论。这些命题可能是“收入所得税率的提高会造成工作动力的减弱”；“货币贬值有助于平衡国际收支”；“收入政策对于结束或减弱通货膨胀是有效的”。这些命题的正确与否并不能单独用逻辑观点来判断，如果它们本身是错误的，它们仍然是谬论。因此，我们必须转而探讨如何去判断经济学中的对与错。

二

当然，所有人都十分清楚，在许多热点问题上，经济学家和政客们是各持己见的。确切的讲，人们可能认为党派间政治纲领的不同主要源于，或者至少是部分地源自于那些对各种可能影响特别是经济政策的观点不同。因此，旧有的问题就又出来了：为什么在如此严谨的科学性问题上仍然存在分歧？各政党仍然在高额税收、削减关税等计划的现实成效问题上争论不休。实际上，在类似于像物理或者化学这样一些科学性问题上，他们并非同样反对，而是根本就拿不出什么观点。

（至今为止，还没有哪个政党声称，在他们看来，一个人通过拍打他的双臂就能飞起来。）那么，为什么在社会科学领域中采取特定行为的后果预测上，会存在如此多的分歧？一些人可能会说，这是因为上述主张根本就是科学的；人们对它们是对或错的认识是由自己的思想体系和价值观决定的。由于不同的人拥有不同的思想认识和价值观，他们可能永远也不会认为这些观点是正确的。即使不考虑一些反对的意见，这种观点也是不正确的。要弄清楚“征收土地开发收益税是如何影响其市场价格的”这个问题，与其他任何关于特定实验的影响问题实际上并无二致。

众所周知，自然科学家们通过做实验并留心观测实际结果是否和他

们的预期相符这个方法，去尝试回答天地万物的相关问题。因此，随着时间的推移，分歧终究会被解决，人们也会转而注意其他新的问题。人们普遍认为，这种解决科学问题的方法是不可替代的。假如像“充分就业能否与物价稳定相容共存？”或者“罚金能作为遏制谋杀行为的手段吗？”这类问题要得到令人满意的答复，那么我们就要检验那些关于“充分就业对物价的影响”或者“罚金对谋杀行为的影响”的预测是否与我们实际观测相符。

经济学家之间总是存在分歧的主要原因之一在于，在开展经济学可控实验方面存在难度。这些困难包括如下情况：通常，由于受“其他条件不变”条款的影响，预测往往会被从经济理论中扣除。因此，当我们在考虑征收土地开发收益税的相关影响时，通常会将其他变化抽离出来，比如，人口的增长，是否存在通货膨胀，或者建筑技术的变化，它们都有可能影响土地的价格。例如，科学家们做了一个实验，去研究自由落体时人体的反应，那么他可以做很多工作以排除气压的不良影响；但经济学家们就不能同样将技术变革所产生的影响排除在外。但是，我们也绝对不能夸大自然科学家和社会科学家这方面的差异。无法保证“其他条件不变”，本身并不是困难的主要方面，这也让我们明白：（a）“其他条件”是如何改变的；（b）变化是如何影响我们感兴趣的事情的。举个例子，假设我们预测征收开发税本身对土地价格没有任何影响，但这种影响却恰恰实实在在地发生了，以至于在征税的同时，小麦的价格出现变化。如果我们知道这些变化将如何影响土地价格，那么就会在预测税收影响的时候将它考虑进去。然而通常情况下，我们没有这些认知，我们无法在考虑了小麦价格的变动之后再去进行预测。这有助于解释，为什么思维实验在经济学中具有如此的重要性，在接下来的章节中，思维实验将频繁出现。必须再次强调，“思维实验”包含了对某些个体行为假设的逻辑后果的追踪，这对于核查观测结果具有不可替代的作用；正如上面所阐述的，完美的逻辑并不能保证结果的正确。还有，尽管一个合理明了的论证在达成预期效果上有一些优势，特别是在考虑不同假设的逻辑后果时这种优势更加明显，但是，也正是因为这种方式，谬论将被暴露出来。

三

这样说可能相对公正些，大多数人对经济学感兴趣，仅仅是或者在很大程度上是因为经济学对政府的政策具有很大影响。 到目前为止，人们对于政策的质疑基本上都因为事实与预期结果的不符。 然而，也许有人会说，即使实际结果完全符合他们的预期，对于政策的不满还是会存在。 原因很简单，大多数政策对不同群体的影响是各不相同的。 比如，美国农民在取消农产品价格支持这一政策的预期后果上可能完全赞同城市居民，但这并不足以使农民们支持废除这项支持政策。 无论如何，任何利益集团都不会公开宣称，它赞同那种靠牺牲社会上其他成员利益来使自己受益的政策。 确切的说，它将提出既有利于实现自身利益，同时又能实现社会利益的“合理的经济论证”。 我们都明白，不同群体之间的利益往往是互相冲突的，那么，这个看似“合理的”的论证，不可避免地会引起人们对其合理性或者说无瑕性的怀疑。 在这种情况下，如果谁得出这样的结论——那些看上去就是貌似有理的狡辩组成部分的经济分析本身，不过是某些特殊的诉求而已，那么他将会得到谅解。

就算经济学理论经常被用来支持那些具有冲突性的政策，我们就一定能得出“经济学除了是特殊利益的合理化以外就一无是处了”这样的结论吗？ 当然，这样的结论是没有任何根据的，因为任何一个理论在可以被使用的同时，也可以被滥用。 但我们还是要考虑，物质利益上的或是意识形态上的差异会否以及将以何种方式去影响一个经济论证的结果。

我们必须马上强调一点：我刚刚说的是民众用经济学观点去支持或者说去证实某些政策的情况。 如果从通常意义来讲，我们眼中的“经济学观点”是指关于某些政策预期的实际效果，仅从这个角度看，任何一项被制定的政策都不存在支持或反对的情况。 正如某位哲学家所指出的那样，不可能从“是什么”中推出任何“应该是什么”的结论。 据我所知，大多数经济学家都认同这一哲学立场。 然而，如果这就是我们关于经济学和经济政策之间关系所要说的全部内容，那么，我们关

于这一点的讨论也必须以一个简短的论述来就此结束：经济学告诉我们，或者更确切的说是告诉我们事物的实然情况，而非其应然的方向。既然经济学从不教给我们应该去怎么做，也可以说它从不隐匿任何意识形态的偏见。

然而，这个观点太欠考虑了。我们不妨考虑一下，一般来讲，一个人的“意识形态”究竟是如何去影响他的经济学观点的呢？

让我们马上来处理一个在米香博士论述国债的“负担”时引为例证的观点。这个观点是这样的：在日常具有强烈情感色彩的会话中，经济学家们通常会使用一些带有专业感觉的词汇。比如，经济学家从专业的角度去定义“效率”这个词。然而，在这一定义的基础上，往往会得出这样的结论：即垄断、限制性政策或者关税会导致“无效率”。正如我们刚刚讨论的，仅从这些结论完全没有得出有关垄断、限制性政策、关税不可为的含义，但公众们往往忽视了这一点，他们倾向于这样去理解问题，即认为“效率”就是那些应该被提倡的事情，而“负担或者麻烦”就是应该被规避的事情，等等。因此，人们常常认为，尽管观点是相对立的，但经济学会告诉我们应该去做什么，从而使我们有一种清晰明确的意识。上述种种试图表明，如果经济学家们尽量去除他们言语间那些颇具感性的措辞，会使这一观点看起来更适当些，但尽管如此，它仍然是建立在逻辑错误基础之上的。即便这样，我们还必须强调，无需用情感性术语来迷惑任何人。如果一些经济学家宣称，“充分就业、通货膨胀和关税会导致无效率”，那么听众就会对是否支持这三个问题而迟疑不定，他们全部要做的事就是去咨询提出假设的经济学家，让其解释清楚到底“无效率”是什么意思。然后，听众们才能决定那种“无效率”是否是他们希望避免的。

有一个具体的例子，能非常容易地阐明，在抑制批评性的讨论中绝不要使用情感性措辞。在美国，“社会主义”这个词带有强烈的感情色彩，“社会主义”往往被认为是坏的、不好的。许多美国人都反对当地的一些关于国家卫生服务的议案，就是因为它带有社会主义性质，不符合美国的生活方式。如果有人提出反对意见，我们就可以这样问他：此时的“社会主义”到底是什么意思。得到的答案可能是：“社

会主义”意味着那些医药服务将被免费或者以低于成本的价格提供给消费者，而补贴所需的资金要由税收来提供。如果真是如此的话，那么美国的大学预科教育体系也具有典型的“社会主义”性质了，而人们常常将此视为美国生活方式的重要组成部分。那么，如果我们假想的评论家赞同美国的教育体系也具有“社会主义”性质，那么我们要马上对他说，他的反对不能仅仅局限在对“国家卫生服务”这种“社会主义”性质的提案上面。如果他坚持反对在医疗服务方面的国家补贴，他必须给出其他理由。

四

现在我们来查看一些有关于一个人的思想可能会影响其观点形成的例子，这些例子都取决于“其他条件不变”条款。

一个典型的例子是“原因”的概念有时被采用的方法。我们经常听到有人说“通货膨胀的原因是政府开支过度”，或者“美国国际收支逆差的原因是境外军事开支过度”。举个例子，那些一方面反对通货膨胀，一方面又赞同政府高额开支的人该怎样去反驳这样的观点呢？或者他一定要在支持后者和反对前者中放弃一样吗？

首先，应该认识到，即使有一个单独的或主要的原因，那也不能由此认为，一个单一的或主要的补救措施就能消除这个诱因。事实上，在提出补救措施时，了解“原因”并不总是必须的或者相关的。举个简单的例子：如果有人告诉我们，导致一个人贫困的原因是他失去了手臂，从而使他无法胜任工作，但我们不能就此认为，唯一的补救措施就是复原他的手臂。一般而言，当我们在面临一些我们希望去补救的状况时，比如：贫困、通货膨胀、国际收支逆差，我们要考虑的相关问题不是“导致这种状况的原因是什么？”而是“我们有什么样的替代方法来解决这些问题？”当然，如果解决问题的方法只有唯一一种，那就没什么好说的了。但是在经济学需要应对的各种问题中，这种情形显然并不常见。

回到我们的例子中，政府开支是造成通货膨胀的原因，来考虑以下

几个问题：虽然削减政府开支是缓和通货膨胀的一种方法，但是没人敢严正地提出这就是解决问题的唯一方法。那么，“通货膨胀的原因是政府开支过度”这个说法到底意味着什么呢？从某种意义上讲，我们可以联系前面提到的那位因为失去手臂而突然变贫穷的人：这就像说，直到上个月还没有通货膨胀，随后由于政府增加了开支，使得经济需求增加从而引发了一场通货膨胀。这表述的已经足够清晰了，但是绝不能说为了制止通货膨胀就必须削减政府开支，除非（a）这是达到这一目的的唯一方法（我们把它视为压倒一切的目的），但我们必须得说，这种情况极为罕见；或者（b）政府开支相比于其他形式的开支对社会没有多大意义，在这种情况下，即便不考虑通货膨胀的因素，我们也要削减政府开支。

当然，我们还要更细致的考虑，这些影响因素究竟是怎样同“其他条件不变”条款联系起来的。其实，我们要说的已经包含在上述讨论中了。

20 世纪 30 年代关于“失业原因”的争论，就是一个恰当的例子。按照经济学家的理论，它可能意味着^①：在不考虑外贸的情况下，如果市场上的货币数量保持不变，那么在短期内增加货币工资将会降低就业水平，而货币工资的削减则将使得就业水平得到提高。假使我们接受一个固定货币量是“其他条件不变”条款之一，那就可以这样说：过高的货币工资是导致失业的原因。然而，固定的货币量并不是上帝或是自然制定的恒定不变，恰恰相反，它是可以根据那些经过深思熟虑的政策调整而变动的。只有作为我们思维实验一部分的时候，它才可能保持不变。相应地，如果我们允许货币量发生变动，而在新的思维实验中保持货币工资恒定不变，那么，货币量的增加就将提高就业率，而货币量的削减就会降低就业率。按照“其他条件不变”条款——这里，就是货币工资恒定不变，我们就可以得出失业的“原因”是货币量太少。

^① “原因”的概念只有在理论或法律的层面上才讲得通；“我们永远都不能以一种无条件、绝对的方式谈原因和效果，但是…〔只有〕…关系到一些…法律。”卡尔·波普尔（Cf. K. R. Popper），开放社会及其敌人，第三编：（伦敦劳特利奇出版社，1952），摘要卷，262。

现在，有两种提高就业率的途径，即削减货币工资，或者是增加货币量，两者将对价格水平产生不同的影响。同样是提高就业率，与通过增加货币量、保持货币工资不变相比，削减货币工资可以在一个较低的物价水平上进行。因此，那些反对高物价水平的人倾向于把货币量看成是“其他条件不变”中的因素，从而将高工资视为导致失业的罪魁祸首；而那些对更高的价格水平担心较少，对削减工资导致的工人抵抗运动担心较多的人，则更倾向于将工资当作是“其他条件不变”中的一部分，认为货币供给量不足才是造成失业的元凶。

在分析例如国际收支平衡赤字的问题上，也可进行相似评论：那些热衷于固定汇率和物价稳定的人在分析问题，很可能把这些因素放在保持不变的行列，而倾向于把通货膨胀看作是赤字产生的“原因”；相反，那些强烈反对失业、对通货膨胀担心较少的人更倾向于将充分就业划到条件不变的因素中，而认为汇率高估才是导致赤字的“原因”。在所有的这些情况中，价值观念的差异，就像依附在政策各项目标上的权重一样，通过影响人们对不变条件的选择，来影响其所做论述的方式。

五

有些论者力陈，为了减轻这种“意识形态”的不当影响，经济学家们在讨论经济政策时应该进行一下自我剖析，以发现哪些观点是由其政治价值催生的，哪些是通过对客观事实的判断得来的。诚挚地请求他们将自我剖析的结果与广大受众交流一下。这一规定是多余的，或许压根就无法实现。之所以不可能实现，原因就在于，一个人对客观事物的判断通常都会受到其价值观念的影响，反之亦然。如果这一规定——经济学家要表明他们的政策推论哪些是来自客观事实，哪些是来自价值观念——被看成了一种需要，那么答案还是来自于这两个方面。这个规定是多此一举的，因为在任何一个讨论中，人的动机是完全与之无关的，问题的关键在于他们提出的观点。而避免那种竭力从“原因”中找到相关补救措施的误导性观点产生的方法，就是记住这样一

点，当涉及政策问题时，所要做的就是从已向我们开放的行动中做出最好的选择。如果有人给我们提供了多个选择，但没有一个是我们想要的，那我们就应该使思想屈从于去寻找相对不那么令人反感的替代方案。

六

对于那些认同米香博士全部观点的人来说，可能会觉得序言没多大意思，因为他们不希望去评论他。因此，这主要是针对那些可能对这里面部分观点或全部观点持反对意见的人所做的陈述。

序言的关键在于指出什么是相关的分歧和批判，什么不是。如果有读者发现米香犯了逻辑错误，那么这确实是一个贴切的批判；同样，如果一个读者认为米香的一些有关经济运行的观点是错误的，那么这也是一个相当中肯的批评（尽管它总是被人们看成“认为某些东西是错的”，而不是它事实上就是错误的）。再有，如果读者在一些政策上不同意米香的观点，比如他在租金管制方面的观点，那他就应该问问他自己能否想出更好的替代政策。总之，可以预期到一个更加可行的结果。然而，如果像下面这样看待米香博士的观点，那就不是一个中肯的评价了。还拿房租管制来说，比如他们认为，米香只不过就是业主的代言人，或者选择他的一些特殊言辞进行口头狡辩。正像米香博士在他的引言中谈到的，他希望本书能够催生更多关于当前经济政策问题的明智之论。那些我刚刚提到的不相干的批评，在任何开明的言论中都将没有立足之地。

目录

序言 001

一份经济学研究方法的备忘录 009

谬误 1：美国商品无法与产自具有廉价劳动力的国家的产品有效
竞争，比如产自中国的产品 001

在国际贸易中，只要制定一个良好的有关贸易保护主义的经济方案，就
能更好地保护本国产品。

谬误 2：劳动力移民有益于东道国经济 007

有大量定居在英国和美国的移民已经沦为非法人口。许多人成为了黑市
经济的老客户，或者在黑社会讨一份充斥着风险的生活。对于本来已经
很脆弱的西方文明来说，所有的这些凭添了一份额外的负担。

谬误 3：全球化有助于提高西方国家的生活水准 019

全球化一词，就比国际贸易更加宽泛、综合。后者通常被理解为商品的
国际性交换，而全球化则同时包含了人员特别是劳动力以及资本的转
移。大量移民以及大量资本流动，这两个因素造成了西半球人均实际收
入下降。

谬误 4：建立共同市场的国家可获得经济收益 027

两国间所有贸易上的阻碍都将被消除，同时，对于从所有其他国家进口
的商品两国要建立一个共同的关税壁垒。建立共同市场的优势还远远不
能够肯定，因为共同市场中贸易转移所造成的损失可能将超过贸易创造
所带来的收益。

谬误 5：住房短缺有必要进行租金规制 033

租金管制这一替代政策会导致社会性的不良影响。另外，当租金被广泛
认为会有一个急剧的上涨时，租金管制会在一定时期内减少劳动力的变

动，这将阻碍私人企业在工人阶级住房方面的投资，也会使现存受管制房屋的存量急剧下降。

043 谬误 6：女性薪金明显低于男性就是性别歧视的明证

竞争性市场经济自身的变动最终将形成一个均衡，即对于生产率相同的男工和女工来说，他们将被支付相同的工资。因此女性薪金较低不一定是性别歧视所致，还有其他的原因。女性工人较男性工人更加不稳定，因此她们全年产出将远远少于男性。

049 谬误 7：削减建筑成本会降低房价

由于建筑用地的供给是一定的，房价完全取决于人们对住房的需求，也就是说人们愿意花多少钱来买房子。如果对房子的需求下降的话，房价肯定就会下降，而不是由于削减建筑成本。

055 谬误 8：工厂歇业、企业倒闭，失业就增加；反之亦然

有人可能会觉得这句话多余：工厂倒闭了，自然就没有工作机会了。然而，这种解读没有什么意义。很显然，如果我们把更多注意力集中于受影响的具体地区，这一命题就更具正确性；但如果从更广泛或整体性的经济角度考虑，它的正确性就会大打折扣。因为一个国家的整体就业水平与它的总支出直接相关。

063 谬误 9：竞争性私有经济更有效率

我们应该认识到，并不存在纯粹的不受管制的市场经济，市场经济在整个经济中所占比重并不大，其余部分大多是公共经济，中央和地方政府提供着人们需要的很多产品和服务。竞争性私有经济的负有外部效应使资源最优配置的希望落空。

073 谬误 10：大学教育津贴促进了机会均等、实现了总体社会效益，所以是合理的

一旦学生要承担大学教育的所有成本，沉溺于自我伤害的学生以及破坏性行为将大量减少，而且更有可能接近最优学生数量。

谬误 11：国家公债是子孙后代的负担 081

政府把发行国债所得全部花掉是毫无远见的，这种情况实际上并不常见。政府更有可能花一部分钱以期每年都能产生投资回报。一个审慎的政府能够投资有收益的项目，使它能降低税率或者增加年度开支，从而增加国家的整体所得。

谬误 12：通货膨胀是由货币的过度供给导致的 087

货币的过度供给并不一定导致通货膨胀。工人们为增加工资而展开的斗争才是推动战后持续通货膨胀的构成性原因。

谬误 13：经济增长率是衡量民众满意度 提高的一项很好指标 095

在当今社会，困扰公民的真正事物并不是收入本身，而是与收入相关的“琼斯效应”。我们越贴近于“琼斯效应”的极限性态度，越会觉得社会经济的持续增长目标缺乏合理性。

谬误 1

美国商品无法与产自具有廉价劳动力的国家的产品有效竞争，比如产自中国的产品

1. 这个观点往往会引发一个严肃的道德立场：我们应该拒绝购买那些来自于工人被剥削或者至少工资相当低的国家的商品。因而，提醒读者们注意该观点轻松有趣的一面，即这个谬论也曾这样广为流传，尤其是在经历了第二次世界大战之后的美国：由于美国在几乎所有的商品制造业领域都拥有着较高生产率，所以它不需要从任何国家进口工业制成品——当然那些美国国内无法找到的原材料还是需要进口的。

通过一个简单的演示，就可以很容易说明：与自给自足的封闭式经济（没有任何外贸活动）相比，自由贸易能够使所有实行这一政策的国家受益，而无需考虑它们在工人工资、资本投入、土地成本方面存在的巨大差异。这个简单的演示，实际上是基于 19 世纪早期杰出的经济学家大卫·李嘉图所做的一个例证。李嘉图的论证清晰明了：尽管与葡萄牙相比，英国可以以更低的成本来生产葡萄酒和布料，但是如果英国向葡萄牙出口布料，同时葡萄牙向英国出口葡萄酒，那么两个国家就可以同时获利。然而，这种情况之所以成为可能，主要是因为同葡萄牙相比，英国生产布料比生产葡萄酒更具有优势，反过来对葡萄牙也是如此，它在生产葡萄酒上更具优势。换种说法就是，每个国家都应该专门生产各自具有比较优势的商品。

沿着李嘉图的思路，我们可以建构一种只专注于研究两个国家、且每个国家都生产两样相同的商品的简单模型。 虽然后来这个模型被扩展为用于阐释多个国家、生产多种商品。 如果我们把这个模型具体化，也就是把两个国家定义为美国和印度，把这两种商品确定为机器和布料，而这两种商品又恰好拥有相同的样式和质量，那么将更易于读者去理解。 尽管在美国和印度之间，交易量越小，运输成本就越高，但如果我们在最初的时候就不考虑所有的运输成本，那么讨论起来就容易多了。

2. 为了比较这两种商品的成本，首先有必要在一单位布料的尺寸上达成一致。 尽管，我们选择用 10 码作为一单位或是用 501 码作为一单位没有任何的区别，但还是让我们随机地将一单位布料定义为一捆 100 码的布料，以便于计算。

现在我们就问了：在两个国家间发生互利贸易的必要条件是什么？ 有一点是肯定的：这与两国之中任何一国在生产力的绝对优势是没有任何关系的。 比如，尽管在两国的两种商品生产力的比较优势不同的条件下也能够发生互利贸易，但一般来说美国的生产力水平却是印度的 10 ~ 50 倍。

那么，让我们完全忽略这两个国家的生产力，来做这样一个假设：在美国，一台机器和一单位布料的生产成本恰好都是 100 美元，而在印度，一台机器的生产成本是 2000 卢比，一单位布料的生产成本是 1000 卢比。 很显然，在美国生产一台机器的比较成本要低于印度，反过来，在印度生产一单位布料的比较成本要低于美国，这必然是成立的。 下方列表中的数据，仅供大家参考：

	美国	印度
一台机器	100 美元	2000 卢比
一单位布料	100 美元	1000 卢比

依次来看两栏中的每组数字，我们可以推断：如果要使两国间发生互惠性贸易成为可能，那么这两种货币的汇率必须限定在 100 美元等于

2000 卢比和 100 美元等于 1000 卢比之间，或者是限定在 1 美元等于 20 卢比和 1 美元等于 10 卢比之间。我们还可以观测到：汇率越趋向于 1 美元等于 20 卢比，美国就会得到更多的利益；而汇率越接近 1 美元等于 10 卢比，印度通过用布料来交易机器就会得到更大的收益。为了便于阐述，让我们假定现行的汇率在这一区间的正中，即 1 美元等于 15 卢比。

在 1 美元等于 15 卢比这个汇率水平上，价值 100 美元的美国产机器在印度将值 1500 卢比，这将比在印度生产这种机器少花费 500 卢比。同样在这个汇率水平上，在印度生产一单位布料将花费 1000 卢比，在美国只值 66.5 美元，相比于美国 100 美元的生产成本将节省 33.5 美元。

通过对比表格中的两栏，我们可以得出结论：这个例子进一步证实了这一观点，即在两国贸易商品的比较成本不同的条件下，如果运输成本不是太高的话，互惠贸易是能够发生的。

3. 我们可以提出这样一个问题，来进一步从经济学角度把握这一问题。那就是，究竟是什么决定了美元与卢比之间的均衡汇率呢？答案很简单，这是由美、印两国在进口对方商品需求上的比较优势所决定的。首先是现行的均衡汇率，在这一汇率水平上，每个国家从另一国家进口的数额都是相同的，这也可以解释为，在这一汇率水平上，每个国家的国际收支都是均衡的。在现行汇率水平即 1 美元等于 15 卢比的基础上，如果美国对印度布料的进口需求增加，那么美国的进口值就会多于它的出口值，同时，在货币市场上，卢比的需求量也将开始超过其供给量——目前，卢比的供给是均衡的，即印度卢比的货币供给量与它用以支付进口美国机器的美元的需求量是相等的。

然而，如果没有政府的干预，让货币市场自由运行，以重新确定一个新的均衡汇率。在这个汇率基础上，美元对卢比将贬值。如果以美元计算成本，这就会使美国进口印度布料的成本更高。这样，美国从印度进口的超额数量就会被取消。

让我们假定美元的贬值使汇率从原始的 1 美元等于 15 卢比下降到了 1 美元等于 12.5 卢比，从而在两国间形成了一个新的国际收支平

衡。在这种情况下，每单位价值 1000 卢比的印度布料，在美国将从 66.50 美元涨到 80 美元，因此就将抑制了美国对印度布料的需求。另一方面，一台价值 100 美元的美国机器，在印度也将从 1500 卢比下降到 1250 卢比，从而导致印度对美国机器的需求量增加。这样一来，贸易平衡或者说均衡就恢复了。

在货币市场上，可以通过官方的或者制度上的干预来限制这种汇率上的自然变动，从而使它始终保持在接近原来的 1 美元等于 15 卢比这个水平。例如，美国可以采取一系列贸易保护主义措施，诸如对进口的印度布料征收关税，或者通过配额制度来限制进入美国的进口布料数量，正是这种错误的贸易保护主义措施，使美国的进口超过印度的状况仍在持续。在接下来的全球化那一章，我们可能还会提及这一点。

4. 到目前为止，为了阐明这个问题，我们已经创建了一个简单的模型，即假定两国间进行贸易的商品的比较成本是不同的，那么在不考虑单个国家的绝对成本的基础上，可以实现两国的互利贸易。但是为了实现自由贸易、或者是每个国家都可实际获利的一些贸易，还需要满足其他一些条件。换种说法就是，如果我们的结论是两国间贸易确实可以实现互利，就要需要一些默认假设。在对该主题进行初步探讨时，这些假设往往未曾提及。

导致论述不完整的原因之一在于，经济学家们，确切的讲是面向市场的经济学家们，他们把研究范围限定为当贸易国人口被视为唯一消费者时贸易所产生的经济影响，而忽视了当这部分人口也包含生产者时，国际贸易可能产生的消极影响。由此，确保贸易国间获得净收益的默认假设之一就是：这些贸易国的经济是不能够出现明显的混乱或者错位的。但是，人们并不认为这个默认假设是有理有据的，甚至看起来可能也不是正确的。我们需要铭记：当一个国家开始与别国进行贸易、或者增加与其他国家的贸易时，其部分行业就不得不进行收缩，因为它们生产的商品此时将被进口产品所取代，同时，该国一些出口行业将进行扩张。除非工人（和资本）都同样地精通、擅长于各种相关行业，而且他们可以无成本地从一个地方转移到另一个地方，否则这样的默认假设就是无稽之谈。

每当本国商品被国外的舶来品所取代时，国内相关行业的一些工人就不得不被解雇，在他们重新找到工作之前，需要相当一段时间；此外，他们找到新工作，来到一个新地方所需的包括情感上、物质上的成本，也可能会很高，且工作条件也不会那么舒适。

接下来生活在富裕国家的消费者，可能不假思索地就从购买本国商品转到了消费进口替代品，尽管他们的福利收益可能会很小。然而，当大多数消费者都这么做时，其结果就是一个工人要面临失业，他和他的家庭所要蒙受的损失可能是相当大的。

让我们更详尽地解释一下上述观点，由于许多进口的商品的福利价值以及国际贸易带来的福利价值可能很难让人们对其有深刻的认识。这样的话，如果由于一些原因，有相当比例、林林总总的进口商品不能再被买到，那么消费者势必只能选择购买相应的国产商品这一种选择。然而，从他们为了重新获得购买进口商品的机会而愿意支付资金的额度可以看出，这种不适的感觉将是轻微的、短暂的。

由此可知，随着一段时期的国际贸易产品范围的扩张，坚持自由贸易政策就如同在持续混乱、工人焦虑的条件下提升成本一样。因为社会越是富裕，给消费者提供的新奇产品、各种各样的技术以及一般的消费项目越多，消费者所做出的选择势必也会更加的反复无常。其后果就是，对消费品的需求，不管是国内还是国外，都将随之迅速变得扑朔迷离、难以把握。受其影响，在时尚、产品设计或者在长期的广告宣传活动方面也都会产生相应的变化。

因此，应该制定一个良好的有关贸易保护主义的经济方案，或者至少针对那些诸如消耗性奢侈品或相近替代品制定更多的贸易保护制度，以更好地保护本国商品。

谬误 2

劳动力移民有益于东道国经济

1. 这是迄今为止所有经济谬误中最持久的。早在 20 世纪 50 年代中叶，当大量来自加勒比地区的家庭到达英国后，这一谬误开始流行起来。这一谬误不断被大众媒体提起，保持如此强大生命力的原因之一就是：这一今天从任何方面来看都该被批判的社会思潮在“政治上是正确”的。总之，无论从社会角度，还是经济角度来考虑，向英国的移民现在都不是“一件好事”。而在现实生活中，任何怀疑移民在社会和经济利益上对英国本土居民所做的贡献的人，都可能被视为种族主义者。

然而，依赖于简单的经济分析是无法证实“劳动力移民有益于东道国经济”这一观点是广受欢迎或者看起来在政治上是正确的。

2. 这种劳动力的国际性迁移，其实也包括资本的迁移，最早只存在于欧洲各国之间。后来，从 18 世纪中期，开始出现了由欧洲向北美洲和南美洲的迁移，并一直呈持续、扩张趋势，直到大约 20 世纪 30 年代。真正意义上的大规模移民，也就是所谓的南北移民运动，是在第二次世界大战结束后才开始的。

这个空前规模的南北大移民大致可以全部归因于，战争的爆发加速了通讯运输业的实质性变革。在那些生活在加勒比地区、亚洲、印

度、南美洲民众的头脑中，逐步出现了这样一种认识：西方国家的人们享有更高的物质生活水平。在这一观念广泛传播的同时，在不同国家间往来的费用也越来越低廉，实际上交通也更加快捷。美国和英国之所以成为最受移民欢迎的目的地，也是有道理的，至少可以部分地解释为，大多数的移民是在使用英语，尽管说得还不是很流利。

3. 既然我们已经深刻认识到了有大规模的移民进入到我们的国家，且其中大部分都是相对较低技能的劳动力，那么，如果我们以更全局的眼光来看，一幅清晰的图画就将展示在我们眼前。

之所以在这里强调“大规模”，是因为英国在20世纪50年代的人口约为5000万，而移民只有几千人或者至多也就十几万人。总体来讲，尽管这些移民在一个或两个小镇或城市定居，会产生一些显而易见的再分配方面的经济影响，但在几年之内是不会对国家经济产生任何明显影响的。这是因为，当移民劳动力在特定区域寻求就业机会时，会导致某些职业的岗位工资削减，因为工人和他们所生产产品的消费者之间只有物质交换上的关联。而对于工人由于低工资所承担的损失（这个工资上的减少源自于我们正在讨论的移民进入），则要用那些购买产自这些移民工人之手、已经降价了的商品的消费者的收入所得来平衡。

4. 关于内部经济转换问题，我们应该先提出一个临时性的主张：平均来讲，移民劳动力至少在他们更充分地移民到英国后，才开始对英国在中央税收和地方税收方面做出比本地劳动力更多的贡献。从这一主张出发，我们可以推断出，移民给东道国经济带来了净效益。在这个主张中，关于移民劳动力比本地劳动力贡献了更多的人均公共服务这一观点，从表面上看是难以置信的，因为移民的平均收入要低于本地劳动力。

然而，即使经过一段时间后，这种说法被证实是正确的，它也并没有说明：从移民人口到英国原住人口的经济转移是必要的。为了证实这一转移的存在，我们还需要去核算两类人口各自的人均公共开支，以此来更好地比较他们在所有商品、服务上公共开支的净贡献，无论正面的不是负面的。

因此，我们理应同时考虑到，为了容纳移民的涌入而产生的额外公

共开支，这里的额外开支也就是指他们没移民到该国来之前未曾发生的开支。

这些额外开支理应包括：（a）发生在扩大和增加移民管理机构上的支出。这些政府机构主要负责管理移民的进入和转移，比如确认他们的身份是移民工，还是游客、学生、难民，或者是已经在这个国家定居的移民的配偶、父母、子女及其他亲密关系；（b）发生在工作培训上的额外开支。这些社会工作者主要负责协助移民家庭在这个国家定居，与警方和其他辅助机构合作，在一定时间内对移民的行为进行监督，以及保护他们免受不良老板及同事的剥削和虐待。

由移民引起的支出还包括：（c）包括英国种族关系监督机构 CRE（种族平等委员会）在内的官方的或者非官方的种族关系行业的基本维持费用；（d）警务人员、律师的培训费用，以及为了使社会工作者熟悉、掌握为了防止种族歧视和种族伤害所颁布的法律而发生的额外费用。进而，还有执行这些法律所必需发生的法定支出。

我们还不能忽视几部分支出：（e）用于那些遍布全国、分散于各个乡镇或城市的众多翻译人员身上的工资支出，这类人员广泛、持续地投身于与警察和法庭接触的社会服务等工作中，因为只有通过翻译，后者才能与那些移民或是最近才抵达的、与较大的移民群体住在一起的难民进行交流，这些移民的英语水平很差或者根本就不懂英语。在这方面，我们也应考虑以下支出：（f）相当多初等学校教育成本的大幅增加，在这些学校中；老师们要教那些只会一点或者根本不懂英语的孩子学习语言。

还有一点必须提及，在战后的移民人口中，包含着部分不良移民，其中存在的恐怖分子或者潜在的恐怖分子，导致用于情报机关的支出不成比例的增长，也就是说，情报工作人员要为提高在全国范围内发现、洞察可能出现的基地恐怖分子的效率，做大量工作那些人总是渴望着在他们对西方所发动的圣战中成为自杀式殉道战士。

总之，上述种种持续的、额外的公共开支的大规模增长全部归因于战后大规模（多种族、多文化）的移民人口涌入；相应地，公共支出的增加要由显著提高的税收来负担。然而，到目前为止，大部分增加的

税收是由原住人口来负担的，更准确的讲，是由那些先于大量的战后移民定居在这个国家的家庭及其后代来负担的，这其中也包含了从后者赞成战后移民获得的大量的实际转移性收入。当然，这与“亲移民”院外游说团队成员所持的观点是相反的。

我们无需再继续列举那些在大规模的移民没有进入英国前从未发生过的其他支出，就可以得出：即使有根据表明，移民劳工平均比当地工人缴纳了更高的赋税，但正如前面所指出的，一份对仅仅是为了应对战后移民进入英国所发生的、包含了更加全面的范围和种类的额外支出的评估表明：总的来看，这个收入的内部转移实际上是从原住人口转到移民人口，这恰恰与我们临时性的主张相反。

最后，即使可能性微乎其微——至少在一段时期内，存在从移民到原住人口的收入转移，这也绝对不会对下述毋庸置疑的事实造成任何影响：大规模的移民行动只是降低了东道主国家日益增长的人口的实际人均收入（日益增长的人口由原住民和移民二者组成）。不言而喻，实际人均收入的变动是测度移民劳动力对东道国的经济影响的重要指标。

5. 话题再次转到大量的移民之前，我们必须说明一点，虽然读者可能已经不耐其繁，但我还是要不断的提醒人们注意“其他条件不变”限制条款，因为它体现的是我们在陈述那些会对经济产生影响的行为变化而运用默认条款时的一种审慎态度。因此，如果要下这样一个论断，从贫穷国家向富足国家的大规模移民行为降低了东道主国家的平均实际收入，那么必须是在其一定时期内的资本存量没有改变、技术进步也没发生等条件下，读者才可以这么理解。

举个例子，如果核算出了两年期间涌入东道主国家的移民使得这一国家的实际人均收入减少了3个百分点，而在同一时期，观察到的平均实际收入却可能仅下降了大约1个百分点。从所讨论的移民行为使东道国的人均实际收入减少了3个百分点这一说法中，我们可以推断，如果不考虑这个国家本来的平均实际收入究竟是多少这个因素，那么无论有无外来移民问题，该国的平均实际收入还有可能下降的比3个百分点更多。

6. 有一个经济学基本公理与大规模移民有特别的关联，即资本劳动比率越高，平均劳动生产率就越高，实际人均收入也就越高^①。反过来，它也同样成立。从中可知，如果给定一个资本存量（如工业厂房和机器的^②），那么劳动力人数的增加就会降低平均劳动生产率和人均实际收入。

如果读者对这一基本理论的正确性有所怀疑，那么让他假定一下，在现存的资本存量基础上，当雇用额外的劳动力时，平均劳动产出是不会减少的，事实上一定是保持不变的。那么我们就可以这样说，如果有两个国家，英国和印度，两者有完全相同的资本存量，比如为 2000 亿英镑，那么即使印度的劳动力是英国的 20 倍，两国的平均劳动产出也是相同的（这也意味着英国的资本劳动比率是印度的 20 倍）。既然印度的平均劳动产出与英国保持一致，则两国的人均实际收入也会保持一致。的确，无论印度的人口扩张的多快，它的实际人均收入都会与英国保持一致，即等于英国的实际人均收入^③。

世界上任何一个有知识的人都不可能接受我们上述假定固定劳动报酬的含义，因此，我们就不得不接受如下观点是正确的：当雇用额外劳动力时，平均劳动生产率确实会降低。也就是说，我们必须接受

① 这个脚注可能会被读者忽视，它没有以任何方式证明该结论。然而，对那些甚至不用解释就了解平均产出、边际产量和人均实际收入之间关系的人来说，它或许会引发一些兴趣。（对于经济学的初级学生来说，这个解释是相当简单的，只需要一个简单的图表来辅助就可以，因为他已经有一些理论基础。如果缺少这些基础的知识架构，对相关观点的一个解释就要花费太多的时间，从而使人们意识到它的价值。但是，对于求知欲强的读者而言，无需这些经济学背景就会不加怀疑地相信以下所说的。）

由于经济中收入获得者的人数（包含业主和股东）超过了劳动者的人数，那么平均实际收入、或者说人均实际收入一定会少于平均劳动产出，就像我们知道的，经济总产量等于平均劳动产出乘以劳动者的人数。作为平均实际工资，它不是由平均劳动产出而是由边际劳动产量来决定的（至少在竞争性市场中是这样），而边际劳动产出在平均劳动生产率下降时，无论在任何给定的劳动者数量上都是低于平均产出的。

这也说明，资本所有者的总收益等于平均劳动产出和边际劳动产出之间的差额，这个差额是乘以了受雇劳动力人数后的差额。

② 通常，至少从经济学家的角度来看，资本存量还包括过去为了提高工人的劳动技能而投入在对他们的培训上的支出。

③ 更何況，如果我们更进一步，假定当雇用额外劳动力时，平均劳动生产率是提高的，那么就可以得出，即使印度没有比英国更多的资本，他的生活水平也会更高。

这个基本理论：资本劳动比率越高，平均劳动产出越高，人均实际收入也越高。

7. 为了使读者对大规模移民所产生的经济影响有一个更深刻的认识，我们来举一个极端的例子。我们还是只限于讨论两个国家——英国和印度，且后者的人口是前者的 20 倍。此外，我们还要假定，在两国没有发生移民之前，印度的资本劳动比率和平均工资都约为英国的十分之一。

我们现在可以设想一下，英国人民非常洒脱地表示，他们会为来自印度的移民扫清所有障碍。当印度人意识到在英国的印度人同在他们本国的人相比，在工资水平上有巨大的差距时，印度家庭开始集体向英国迁移。为了更好地进行论证，我们这样假定：向英国进行移民的成本不会给这种行为带来任何障碍^①，那么，印度的移民将会源源不断地涌入英国，直到这么做再也没有任何实质性的好处，也就是直到他们在两国的工资不再有任何的差异为止。

然而，由于印度的本来人口数量是英国原始人口数量的 20 倍，那么一旦移民活动结束了，两国的工资水平将趋向于一致，并且会更接近于印度原来较低的工资水平，而不是英国原来的高工资水平。因此，我们可以很自信地推断，畅通无阻的从印度向英国的移民活动，将会使英国本国工人的工资受到大幅度的削减^②。

8. 不过，我们还要承认一点，由于进入到英国的移民将所获收入的大部分都储存起来了，且假定这些存款同英国本国居民的年存储额一起被用于投资，以增加英国的资本存量，那么，这又将有助于原始资本劳动率的最终恢复，从而回复到外国移民发生前的原始实际工资水平。

假定大量的移民活动走向停止，英国移民的人均收入水平最终仍将

① 当移民成本被考虑到其中的话，那么可能会使人们在两国的工资上差不多相等，从而使来自印度的移民会稍稍的减少。这些成本不仅仅是物质上的，还有精神上的，比如远离亲人、朋友、自己熟悉的环境和文化所带来的抑郁与苦闷。

② 无需指出的，因为，每一个定居英国的新添加的劳动力的收入都将为英国的国民生产总值加上小小的一部分，那么结果就是好几亿工作于英国的印度人必须放到对英国国民生产总值的讨论中去，从而也就有了其对英国经济的巨大“贡献”。

得到恢复。事实上，人均收入水平会有所上升，只不过在未来的某年又会下降到移民前的水平。我们不能假定，一旦大规模移民行为停止，资本劳动比率很快就会恢复到移民前的水平。因为至少在西方国家是这样的，居民的储蓄倾向很少超过年收入的5%。也就是说，即使移民发生后，英国的人口总量增加了20倍，那么以这种5%的储蓄倾向来计算，要恢复到移民前原始的资本劳动比率的5倍，大约还需要100年。

9. 每一位经济学专业的学生在学习过程中都会触及的一点，也是亚当·斯密早在200年前就已论述得相当清楚了，即市场经济的突出价值在于，它不受任何政府意见的左右而自发地、有效地运行，它通过商品、劳动力、资本的价格调整来实现经济资源的合理配置和再分配，从而应对供给和需求的不断变化。据此，在现行的价格水平上，如果一种商品的需求超过了目前的产出，则它的价格就倾向于上涨，同时生产它的劳动力的价格也会上升。其后果是，劳动力将被更多地吸引到生产这种商品上来。再一点，由于消费者的需求转移到这种商品上，他们对其他商品的需求就可能减少，从而引起那些不受重视的商品的价格以及行业的工资水平的下降。这样，其他地方多余的劳动力就获得了新的助力，要转移到这一应消费者需求扩张的商品生产中去。

事实上，仅仅在战后几年的时间内，英国和一些其他的西方国家就开始不知不觉地绕过市场经济这种为人们所熟知的功能了。不再简单地为市场的运行设定范围，而是特别允许在一种或其他职业中出现明显的人员短缺，以此来促使工资上涨，使其能够充分地吸引市场上其他地方的额外劳动力转移到这些行业中来，从而扭转对国外“进口”劳动力的依赖。顺便提一句，这些行为势必会给读者传达这样一种观念，即任何行业的劳动力紧缺，从经济上来讲都只能靠移民劳动力来补充。

显然，以这种方式绕过国内市场经济，其后果是，通过国内经济来促使工资上涨的情形事实上根本没有发生，而在工资没有丝毫上涨的情况下，这些行业的职位空缺就要转而由来自低收入国家、本身也非常愿

意移民到英国来的移民劳动力来进行填补。

因而，通过增加移民人口来对国内市场运行进行简单干预，我们就能够防范任何由市场引起的、有明显人员短缺的相关行业的工资上涨^①。也就是说，毫无疑问，商业机构会充分认识到，国内的工资水平可以靠充分利用移民劳动力的无限供给来进行操控，特别是当特定商品的劳动力供应出现了人员短缺的时候。

可以肯定的是，当出现高技能和专业性人才的短缺时，国家会用更多的时间来培训来自本国的额外劳动力^②。在英国这样富裕的国家，人们并不觉得这有多困难。

10. 在这一节，我们不谋求以某种方式对上述结论进行修正，而是理应要认识到这一点：我们之前对市场经济运行的简单说明，现在要加入战后发展的考虑而加以斟酌。

我们不得不承认，在西方国家，社会学家丹尼尔·贝尔所提出的“预期增长革命”正在成为现实。在广大劳工中间，不论是有组织的还是无组织的，劳工的好战性也越来越高涨。在今天的英国，如果近期内继续维持某个工厂不再有利可图，或者因为其产品没有需求，而不得不削减劳动力时，工人以罢工或者换一种大家都能接受的委婉说法“采取行业行动”来进行威胁，这简直是再正常不过的事了。

今时不同往日，即使当某一产品或服务的需求遭遇持续下降之时，工资及价格也很少会削减。因而，当劳动力短缺发生时，通过国内市场运作来配置资源这个责任基本只靠加薪来承担（假如这样

① 因此，在英国经常听到的说法，“这个国家的确需要移民劳动力，因为如果没有他们，国家医疗服务系统（NHS）以及其他一些机构将不能够运行”，很显然是错误的。

没有人敢这样说，如果任何重要行业的大部分工作人员，无论离职了或者是被解雇了，既可以是移民劳动力也可以是本地劳动力，这将是一个最具破坏力的事情。基于这一明显的事实，虽然重新安置他们需要大量的时间和金钱，但我们仍然不能推断出，如果当国家医疗服务系统遭遇到护士和其他医护人员的短缺，就要全部或大量的用移民来重新配备人员。因为我们是有所选择的。

如果我们选择了依靠移民劳动力而不是本国劳动力来提供国家医疗服务系统或者是其他大型机构的服务，并且持续如此，那么当我们发现事实上我们在这些服务上依赖于移民劳动力时，就不会感到任何的惊讶。

② 当“进口”的高技能的、专业的替代型工作人员时，他们所具备的资格总会有不时有人质疑。比如，从医生这方面来讲，我们总是不能确定，在所有方面，他们都能够充分的替代那些在英国接受培训的医生。

做被允许的话)。也就是说,在劳动力出现短缺,而外国劳动力又不能
被吸纳或不被允许进入本国时,只能寄希望于工资及价格的上涨,以此
来吸引人力资源进入到正在经受劳动力短缺之苦的行业中。

如果市场经济的这种不对称运行被允许,那么必定会在一定程度上促
成自二战以来西方国家普遍存在的、工资薪金水平持续上涨趋势的特
征^①。然而,迄今为止,年通货膨胀率还维持在一个可以接受的限定范
围内。不管怎样,这些变动都可能部分地归咎于国家失业劳动力比例的
变动。这也是谬误 8 中我们将加以论述的问题。

作为以上论述的一个补充说明,我们可以进一步完善我们的观点使它合
理,或者至少使其更均衡。尽管对于在没有任何人口规模增加时自身也
能够运行良好的英国市场来说,移民劳动力具有扰乱性,但同时它又无疑
是本国劳动力的一个替代品。这种对称或者均衡要求我们,要像在一个
行业出现劳动力短缺时“进口”劳动力一样,在其他任何地方出现劳动
力冗余时,也要“出口”劳动力。随着消费者的需求不断从这一商品转
向其他的商品,劳动力也会由于劳动力短缺或冗余而不断地进入或移出
这个国家,从而使就业水平保持不变。

因此,即使国家人口无任何增长,随着时间的推移,国家的种族构成
也会自然地发生改变。

11. 最后,我们探讨大规模移民的另外两个经济后果。

就事实而论,我们全部国民收入中有一部分是花费在进口制成品、
零部件和原材料上的。大规模移民的一个经济后果就源自于此。由于

^① 读者可以很显然地认识到,随着时间推移,工资(当然也有价格)的任何超过了劳动生
产率提高的上涨,都不能令实际工资有所提高。过去一段时间这种经济上的工资的不当要求,只
引发了通货膨胀而已。即便是轻微的通货膨胀,也会产生不良影响。

一方面,由于英国的税制是累进的,每年的国内税收(在不存在高失业率的情况下)将会超
过国民收入的增加比例。因此,只要税率有效减少,国家的经济实力才能增加。另一方面,如果
价格水平持续上涨,那么随着时间的推移,那些靠固定收入或固定退休金生活的人和家庭,生活
将越发艰难。

英国这一部分支出相当巨大，因此由移民而引发的人口增加必将明显增加其进口的数量和金额^①。又由于进口的增加会恶化英国的国际收支平衡情况，它先是导致进口超过出口，接着又转而反对英国所谓的贸易比率来恢复国际收支平衡：换种说法，进口商品的价格（和用进口的原材料生产出来的本国产品的价格）将会随着要求英镑兑换其他货币的贬值而上涨。（如果我们以卢比代表其他所有货币，那么英镑从 1 英镑等于 12 卢比贬值到 1 英镑等于 8 卢比时，将会导致英国进口商品的成本增加 50%。）

相比于由移民引起的贸易比率的恶化，大规模移民导致了更为严重的经济后果，它直接导致了生活费用的上涨。一般来讲，移民都会提出对住房、办公室、厂房建筑用地的需求，这就不可避免地导致它们的价格的提高，从而也使得该国的人均实际收入下降。在一个像英国这样拥有高人口密度的国家，建筑用地价格的上升是不能够忽略不计的。

何况，英国高密度人口的任何增长，特别是主要由上百万移民家庭定居而引起的人口增长，都会使得国家有限的环境资源所承载的压力不断上升，同时也会加剧目前的环境污染问题以及在乡镇和城市都会发生的交通拥挤状况。

12. 从简单的两个国家的例子到战后的南北移民，我们逐步扩展了结论，即对于这些从低收入国家到西方相应的高工资水平、富足的国家的大规模移民，究竟是合法的还是非法的这一问题的，我们注定要得出这样的结论，除非这样的移民在不久的将来将以某种方式被限制，否则它都会留下这样一个有待于回答的疑问：如果不存在实际收入的下降，这些国家原住民的就业率还会保持在一个令人满意的水平上吗？

我们也许可以换一种方式来表达相应的结论，或者是很富自信地坚

^① 然而，当它的收入增加时，国家的出口却没有直接的增加。只有追溯到那么一点贫乏和消费疲软的关系。

因为英国进口的增加会引起他国收入的相应增加，而这些收入增加中的一部分又被用于出口商品，而每个国家出口增加中的一部分又会被用于英国商品。

然而，我们得出的，英国预期的由收入引起的出口增加并不是那么明显，所以它可以从全部或部分由移民导致的收入引起进口大幅度增加中减掉。（以此产生了一个数字来衡量由任何收入增加所引起的英国进口的净增加）

称：所有西方国家的人均实际收入将会高于没有发生南北移民时的实际水平，但是，如果这种大规模的移民持续下去，纵使有一个技术进步持续发生的预期，我们也不能保证，西方国家的原住民们还可以在可预见的未来期望享受到不断提高的物质生活水平。

13. 对于那些同时也关心西方国家生活质量的人来说，给我们的结论加一个补充性的说明是非常合适的。 无需惊讶，一旦那些旨在限制移民的政策被制定出来、一一落实，那么伪造各种文件特别是伪造护照的行为，将会不断更新和持续增长。 甚至更严重的是，那些犯罪组织将转而专门从事偷渡，偷渡那些渴望在西方富裕社会拥有一份立足之地的第三世界的人们。

因此，人口走私较之于毒品走私将更加有利可图。 自从第二次世界大战结束后，有大量增加的定居在英国和美国的移民已经沦为非法人口。 不幸的是，这些移民很难找到一份安全的、报酬高的工作。 更惨的是，他们经常欠债，因此也易于被那些成功将他们偷渡入这个国家的犯罪团伙敲诈勒索。 这些移民为了能够生存下去，不得不找一些不吃香的、令人厌烦的工作去做，且这个队伍越来越庞大。 许多人成为了黑市经济的老客户，或者在黑社会讨一份充斥着风险的生活。 对于我们本来已经很脆弱的西方文明来说，所有的这些凭添了一份额外的负担。

谬误 3

全球化有助于提高西方国家的生活水准

1. 大体上，全球化这个词可以作如此理解：它是指开始于差不多半个世纪前的商品、人口、劳动力和资本流动的增长。

国家间的贸易可以追溯到远古时代，但是直到 18 世纪下半叶，真正的大规模国际贸易才得以出现。在很大程度上，这是最早发生在英国的工业革命的后果之一。随着贸易壁垒的减少和运输成本的下降，以及受英国自由贸易原则及其 1846 年废除《谷物法》的鼓舞，这种趋向于自由贸易的势头获得了持续地发展。

然而，与这一趋势相反，人口的国际性移动曾经被限制过，主要是那些来自于东欧、希望到西方国家特别是英国和美国这样的国家寻求庇护、免受迫害的人们。只是到第二次世界大战结束后，由于交通运输领域的革命，大规模的移民才涌现出来，才有了从贫困的第三世界国家向更加富足的西方国家的大规模的“经济移民”。这个经济现象可以恰如其分地概括为：从穷国向富国的劳动力转移。在这些东欧国家获准加入欧盟之后的十年当中，这种所谓的“南北移民”，无论是合法的还是不合法的，主要是由东欧移民的持续增长来实现的。

因而，全球化一词，就比国际贸易更加宽泛、综合。后者通常被理解为商品的国际性交换，而全球化则同时包含了人员特别是劳动力以

及资本的转移。然而，这里所说的劳动力和资本转移还只是单向的，即劳动力从南向北的转移，而资本从北向南的转移。

不过，我们更关心的是那些自由贸易的拥护者所抱守的坚定信念，即全球化的扩张不仅涉及各国间商品的畅通无阻的自由贸易，同时也包含了包括劳动力和资本在内的生产要素的自由贸易。这必将为所有的国家带来经济利益，当然也包括西方各国。

2. 为了评估这一观点正确与否，我冒昧地请读者们应用“其他条件不变”条款，对这种从技术进步中抽象出的结论而言，尤其如此。我们都知道，如果不出现某些恐怖性的灾难，经济全球化是否持续下去主要取决于它本身持续的技术革新，以此来提高人们的物质生活水平。再次重申，全球化的迅猛发展对人们生活水平的影响再清晰不过了，它先是将产品从生产要素（包括劳动力和资本）中分离出来，然后再肆无忌惮地向全球扩张，至少在其初期就是如此。

我们做这样一个简单的假设：只有两个国家——我们把它们定为美国 and 印度，每个国家只生产两种用于贸易的商品，且两国都是自给自足的。也就是说，这两个国家都不从事任何的国际贸易活动。

现在，我们假定两国的政治读者都曾仔细研读过亚当·斯密的《国富论》，并都对其中的道理笃信不移。这样，从他国进口商品就不存在任何障碍。此后，印度开始向美国出口纺织品，反过来，美国也向印度出口机械装置。当印度出口的纺织品的价值恰好等于美国出口的机械装置的价值（不论用美元还是用卢比来衡量其价值），也就是说当货币市场上 1 美元兑换 10 卢比时，两国间的国际贸易收支是平衡的。两国都可以从这一自由贸易中获利，美国以低于在本国生产所需花费的成本进口纺织品，印度同样也以低于本国生产成本的价格进口机械设备。那么，当两国的就业水平保持一致的时候，他们的实际收入水平必将得到提升。

然而，这种和谐的经济状态，现在随着美国商人在印度大量投资设厂、以低于美国国内很多的成本生产微型收音机而被打乱了。这一做法的直接后果就是，这些收音机产出的大部分都销往美国，成为美国的进口商品（这必然会导致美国用于国产商品的总支出下降，从而开始削

减美国的就业水平) ①。

如果仍然不考虑以美元还是卢比来计价, 在现行的 1 美元等于 10 卢比的汇率水平上, 美国当前从印度进口商品的总价值就超过了印度从美国进口商品的价值。

只要使美元贬值, 这种国际贸易收支的均衡状态很快就会恢复, 比如说, 我们令 1 美元只能兑换 8 卢比, 这样, 美国就会相应减少从印度的进口 (因为现在印度商品的美元价格变高了), 而印度则会扩大它对美国商品的进口 (因为当前美国商品的卢比价格变低了)。虽然到目前为止, 它还仅限于从美国进口机械装置。

但是, 还有一种可能性, 即美元对卢比的轻微贬值并不足以恢复国际收支的平衡。为了阐明这一点, 我们举一个极端的例子, 假设不论美元兑卢比贬值到什么程度, 印度都不会从美国再进口机械设备。如果美元跌倒了 1 美元只能兑换 6 卢比, 那么与原来的美元对卢比的汇率比较, 也就是, 原来印度进口 1000 万台机械设备, 每台 2000 美元, 则总价值是 2000 亿美元, 或者说 20000 亿卢比; 而现在, 这 1000 万台美国机器只需花费 12000 亿卢比即可获得。在这个新的汇率水平上, 如果美国从印度进口纺织品和收音机的总量用卢比来衡量其价值的话, 就已经超过了 12000 亿卢比。这就意味着, 要重新恢复国际贸易收支平衡, 美元必须进行更大幅度的贬值。

在这个极端的例子中, 为保持美国进口而引发的商品美元价格的上涨, 势必会导致为了抵消生活成本的升高而要求的工资上涨, 而这又将开始导致通货膨胀的发生。

3. 对于以上观点的最后结论, 我们可以这样来进行表述。

尽管当美元贬值到一定程度时, 比如只需 5 卢比即可兑换 1 美元 (假定这一贬值不会引发美国的通货膨胀), 可能会实现国际贸易的收支平衡, 但印度政府仍将可能选择防止美元恢复到最初 1 美元等于 10 卢比的汇率水平。当然, 如果仍保持这一汇率水平, 但这样的话, 两

① 举个例子, 如果每年有价值 2 亿美元的印度收音机被进口到美国, 那么很显然, 美国每年用在国产商品上的总支出在最初就会减少 2 亿美元, 因此也就降低了本国的收入和就业水平。

国间的贸易不平衡状况将会继续存在，销往美国的印度商品的价值也将远远超过销往印度的美国货物的价值。

那么，印度要如何来保持原有的 1 美元兑换 10 卢比的汇率，同时维持它对美国的超额出口呢？

要找到这个问题的答案，我们需要看一下货币市场，也就是美国出口商寻求将他们的卢比兑换成美元，印度出口商将其美元兑换为卢比的地方。那么，在最初 1 美元兑换 10 卢比的汇率水平上，美国从印度进口商品的价值超过它的出口，必将导致印度对美元的需求（因为进口美国商品要用美元来结算）远远低于美国对卢比的需求（进口印度商品用卢比来计算）。由于美国对卢比日益增长的需求都用美元来支付，所以美元的供给就远远大于印度对卢比的需求；这样一来，在一段时期内，印度所持有的美元都会作为美国银行的现金结存被累积起来。然而，这个现金结存通常都会用来购买类似于美国国债这样的相关短期债券。

为什么印度政府要累积美元结余呢？原因之一在于，维持目前的超额出口（在不引发通货膨胀的范围内）可以稳定国内的就业水平。

另一个原因则是，积累的美元结余（或者短期美国债券）在任何时候都可以用来购买机械或是其他用来发展印度工业的尖端设备。

印度之所以想保持它对美国的出超地位，还有一个原因，那就是这样有利可图。当印度所持有的美元数量足够多时，不论什么时间，如果印度想要用美元在货币市场上兑换卢比时，都会使卢比对美元的价值陷入急剧下跌的状态。美国进口的印度商品的美元价格将会急剧上升，这很有可能会产生通货膨胀，甚至引起经济危机。

尽管在印度的一些团体看来，这一前景在政治上是非常令人满意的，但是印度所持有美元的大幅度贬值，也会导致印度的美国商品的卢比价格有所提高，从而降低了它对美国商品的购买力。

基于所有这些原因，印度可能还是会坚持对美元的价值高估，从而

来保持他在与美国贸易中的顺差地位^①。

4. 通过上述所列举的简单例子，我们可以轻而易举地将之拓展为对过去几十年全球经济发展的描述。我们可以用西半球来替代美国，用东半球来替代印度，西半球包含北美洲（美国和加拿大）和那些西欧国家（比如非常重要的英国、法国、德国），东半球包括加勒比地区的国家、非洲各国，以及亚洲国家（特别是印度和中国）。

在东半球和西半球贸易中，一个显著特征就是，东半球的一些国家（特别是中国）的汇率远远低于它的均衡值。结果导致，这些国家出口到西半球的商品的价值远远超过他们从西半球进口的商品的价值。这一特征蕴藏的经济学含义，就是它主要损害了西半球的利益。

首先，这些超额出口的、来自东半球国家的制成品，取代了西半球国家的同类商品，同时也排挤了那些曾经受雇于这些行业的工人们^②。自由市场经济有这样一个默认假设，即被进口的外国商品置换下来的工人们在任何其他行业都可以找到工作。然而现实却是，你不要指望在国家的出口行业可以如愿以偿找到工作，因为基本上所有西半球的失业者，看起来都无法从原来的熟练技能行业转移到那些高科技行业，即使那里有职位空缺。不论这些被替换下来的西半球工人能否在其他地方实现再就业，一个毋庸置疑的简单现实是，由于西半球国家用在进口商品上的支出增加了，那么势必会造成国家用在本国商品上的总支出的减少，当然也就不可避免地造成初级行业就业水平的降低。

其次，我们通过简单的例子得出的结论在全球经济中也有相似之处。我们同样会发现，一些东半球国家的货币一直处于价值低估的状态，这就使得东半球对西半球持续处于超额出口之中，同时也造成了一

① 印度通过用它在美国的大量美元结余储备去购买美国大公司的股份，或者通过在美国的直接投资来保持它的就业水平，这是印度力图营造一个更加稳定的国内环境的一种方法。这些努力减少了由印度对美国的出超引起的美元的超额供给，同时也是美元大幅度贬值的成本更高（因为如果要引起美元的急剧贬值，印度只能靠出售它在美国工业中的股份来将大量的美元投放到货币市场上，或者它也可以亏本出售它的短期通知存款）。

② 这种来自于东半球国家诸如中国的实质性的超额出口不仅来自于其货币的价值低估，也因为它的商品都享有有力的补贴：即在估算商品生产的成本时，相关的不利影响，比如严重的环境破坏成本（包括对中国工人的和居民的健康的不利影响）都被忽略了。

些东半球国家对西半球国家货币的大量持有不断增加，后果显而易见，这将使西半球的经济更加容易受到损害。

第三，从西半球流向东半球的资本，其中，更多的是采用直接投资于东半球国家制造业和采矿业的形式。 尽管这种做法是西半球经济的扩张表现之一，但却无疑大大增强了东半球的经济实力，使得那里的实际人均收入有所提高。 不管怎样，如果对这种资本向东半球的移动加以阻止，那么它将反过来有利于提高西半球的劳动资本率，也就是转而提高他们的实际人均收入。

此外，这种向东半球经济的持续资本流入会使得那里的工人受到更好的培训，从而能够用技术先进的机器设备来进行生产活动，由此也扩展了更尖端（电子）产品的生产范围，使它们可以和西半球国家的同类商品进行竞争并最终取代这些商品。 这种向东半球的持续的资本流入，将深深导致西半球国家的劳动力过剩，这种状况至少要等到西半球国家愿意他们的货币贬值时，也就是进口商品的成本提高时，同时也是他们的生活成本提高时，才会停止。

5. 最后，我们再来说一点，这可以帮助我们更好地评估全球化趋势的经济走向。

就像经济学家们都知道的，如果劳动力流动或是资本流动，或是二者的共同流动的所有障碍都被完全扫除了，那么这种自由流动将使全球的产出达到最大化。 全球产量最大化不可避免地会要求全球范围内的所有技能工资水平趋向于相同，同时要所有的风险资本也回归到相同，这一需求将会使“利益最大化者”或者是“公平诉求者”更加深入人心。 正如我们前面章节所讲到的那样，这样一个趋势也将使东半球的人均收入有所提高，而同时使西半球国家的人均收入降低，一直到所有国家的收入水平都达到相同。

事实上，与尽力限制移民涌入西半球这种做法相反，目前从西半球向东半球的资本流动几乎没有任何阻碍。 与此同时，为了从大量廉价的、技能型的或无技能的劳动力中获利，商业组织直接向第三世界投资或是将他们的工厂搬到那里的行为却大大受到鼓励。 这种从西半球到东半球的资本流动的增加，对于西半球的工人来说不是什么好兆头。

6. 综上所述，读者们深深质疑所谓西半球国家的民众获得了全球化的经济利益这一观点。

因为，除了来自于从东半球向西半球的大量移民劳动力，以及反过来从西半球向东半球流入的大量资本，这两个造成西半球的实际人均收入的下降压力的因素之外，我们还必须考虑到前面讲到的向西半球大规模移民的一些其他经济影响。

实际人均收入进一步减少的原因还包括进口商品成本的提高和住房成本的上涨。

作为结论，我们不得不加上这样一点，移民人口的增长给西半球国家有限的环境资源带来了巨大的压力，使得原本舒适的环境不可避免地日益糟糕，更不用提变得日益拥堵的交通和愈演愈烈的环境污染问题。

谬误 4

建立共同市场的国家可获得经济收益

1. 一般来讲，我们认为许多国家走到一起建立一个经济联盟将会产生两种经济优势：一是，它使加入到这个联盟中的各个国家间的商品贸易有所增加；另一点是，由于这个共同的内部市场要比联盟当中任何一个国家的市场都要大，因此会使大规模化的经济生产得到拓展，从而降低某些商品的生产成本。接下来我们对这种说法作如下解释。

但是在此之前要提醒读者，在最初阶段，或者至少在考虑更多的相关限制因素之前，我们会尽可能地用最简明的方法使大家明白该说法的个中原委。我们首先假设同意建立共同市场的只有两个国家，那么这就要求它们在国际贸易方面，要像一个国家那样来进行各种贸易活动。换句话说，两国间所有贸易上的阻碍都将被消除，同时，对于从其他所有国家进口的商品两国要建立一个共同的关税壁垒。

2. 首先我们用这一假设来讨论上文提到的第一种优势。在此之前，先来了解一下两个国家各自的贸易状况。一种极端的情况（a），这两个国家都是经济独立、自给自足的，二者都不从事任何的国际贸易活动。这样两国在建立了共同的市场之后，彼此间会实行自由贸易，很显然这对两国来说都将是有利可图的，就像我们在谬误 1 中对国际贸易效益的讨论中所说的那样。

有一个观点，我们在早些时候的讨论中也已经谈过了，这里再重复一遍：两国间所发生的贸易价值越大，那么获得收益的机会也就越大——被另一国家作为互补商品消费的商品交易越多，潜在收益将会越大，反过来亦是如此，替代性商品交易越多，潜在收益也越大。其中，互补贸易可以理解为：一个国家向另一个国家出口牛，以此来换取它的工业制成品。而替代商品贸易则是，一个国家在出口颜料或者照相机的同时，也会少量地从另一国家进口颜料或照相机，这样，如果这种替代性商品的贸易停止了，两国的消费者都不会因此遭受太大的损失。

在另一种极端的状况（b）中，在建立共同市场之前，两国已经同其他所有国家实现了自由贸易，即都没有设定任何的关税壁垒，那么建立一个共同的市场将使两国都遭受到经济损失。当然，事实上可以肯定的是两国针对其他所有国家的共同关税壁垒的建立，会增加它们二者之间的贸易，但是这种增加是它们各自从与其他国家的贸易中转移过来的，而在建立关税壁垒之前，它们是可以从其他那些国家购得更便宜的商品的。举个例子，假设英国在与法国建立共同市场之前从新西兰进口羔羊，因为新西兰是世界上羔羊成本最低的产地。但是，一旦英国与法国订立了共同的关税壁垒，它就再也不会从新西兰进口羔羊，因为一旦对新西兰的羔羊征收高额关税，那么还不如从法国进口稍微贵一些的羔羊来的划算。

在这种情况下，在前面状况（a）中提到的两国都不可能发生的国际贸易活动，现在居然有了转变——那就是，它从拥有较低成本的产品出口地转向了共同市场中成本较高的另一个国家。

3. 还有一种更普遍的状况（c），即共同市场中的两个国家中的其中任何一个都既存在贸易创造，也存在贸易转移：比如英国和法国，它们之间的贸易创造源于这两国之间不再有任何的进口约束，而两国中任何成员国的贸易转移都是因为一旦它们建立了针对其他所有国家的贸易壁垒，那么它将不再能够从最低成本的国家进口某些产品。

因此，没有更详尽的信息作为基础，任何人都不能确定，对于两国中的任意一国来说，从贸易创造中获得的收益能否超过贸易转移中产生

的损失。我们唯一能够确信的是，加入这个共同市场的国家越多，贸易中的互补性商品就越多（有别于替代品贸易），相对于它们的损失，共同市场成员国获得的收益就越多。

举个例子，假设这个共同市场中有几个高度发达的工业化国家，它们彼此间的贸易增长主要体现在相近替代品的贸易——比如从其他国家中的一国进口诸如预制食材、相机、鞋、塑料制品等等，所有的这些商品在每一个共同体内的国家都既被生产也被消费，但这些国家由此得到的收益都不算多。而且，由于对非市场共同体国家设置关税壁垒所产生的贸易转向，还可能会引发巨额的损失。事实上，在这些国家建立市场共同体以前，他们是从那些如今被排除在共同市场之外、但却拥有较低价格的国家进口肉类和粮食的，但在共同市场建立之后，即使要给付明显更高昂的价格，它们也将不得不自行生产肉类和粮食，或者从共同体国家进口这些必需品。因此，也许我们衡量出来的产生在市场共同体国家之间的贸易创造会很大，但是它所带来的利益实际上却很小，很可能会远远小于贸易转移所带来的损失。

更何况，共同市场中各个工业化国家的贸易模式看起来都不太稳定。因为参与贸易的大部分商品都是替代品，一种或多种贸易商品在价格或质量上的细微变动，都将促使其他共同体国家把用于本国同类商品上的支出用在增加进口这些产品上，结果是这些国家将被卷入不同程度的工业动荡之中，至少在最初，还将导致失业的出现。同样的，一个成功的商品宣传广告，或者一国某种商品产量的提高，甚至消费者口味的一个不经意的转变，都可能造成前面所提到的工业动荡。事实上，越是富有的国家，它用于奢侈品的开支比例也越大，由于这种需求特别易变，这就更增加了经济的不稳定性。

4. 现在我们来看共同市场的第二种优势，即一个大的共同市场的建立会引起大规模化经济生产的产生。当然，对于它的合理性是没有任何疑问的。因为事实上只有当某种商品的产量足够大时，才有可能使这种商品的单位生产成本最低。假定这一商品主要由一家独立的大型公司来生产，即在一国内形成垄断市场，且市场对这一商品的需求足以维持它的最低成本临界产量；或者，假定这个商品的临界产量是由多

个竞争性公司所构成的一种行业来生产，不管这些竞争性公司的总产量是多少，方便起见，我们都假定它们具有同等的效率，即都能以每个公司的最低成本进行生产，那么，当额外的公司进入到这个行业时，这个所谓的最低成本就将下降。

那么，为什么在行业进行扩张或者更多的公司不断进入时，这个对所有竞争性公司来说都相同的最低商品单位成本会下降呢？原因很简单，这些竞争性公司日益增长的需求，导致了生产此种商品所需要的原材料或零部件价格的下降。由于我们所提及的原材料或者零部件是由独立于竞争公司所组成的行业之外的一家企业来供给，那么也可以推断，这家公司的原材料或零部件的单位生产成本是会随着产量越来越高而不断减少的。

不论是一个巨大的垄断公司还是一个竞争性生产行业，二者都将使经济的大规模生产得到拓展——尽管资本成本总计可达数百万英镑或美元，但以最低成本生产这种的商品所需要的劳动力却不大可能超过 5 万人。

5. 在进一步探讨之前，先给出这样一个概念，即一种商品的“均衡产量”是指其购买价格等于单位生产成本时的产量。

因此，如果商品的需求实际上是以局限在这一商品本国需求上的大规模经济生产为条件的，那么很明显，其均衡产量的单位生产成本将远远高于临界产量的最低可能成本。

通常来讲，某种商品的市场越大，它的单位成本就会越低——直到市场大到足以使均衡产量的单位成本尽可能的低。比方说，不管美国市场能否大到足以使它的均衡产量获得可能的最低单位生产成本，美国都可能以低于其他任何国家的成本来生产这一商品——直到共同市场中的大多数国家都拥有了比美国更大的市场。

因此，如果这个商品只为一个国家的内部市场而生产，或者只为由许多国家组成的共同市场而生产，那么它的覆盖范围将会尽可能扩展到整个共同市场。

然而，一旦我们从一个商品的需求仅仅源于全球意义上的内部市场对其所产生的需求这个观点中走出来，就可以得出甚至一个非常小的国

家都极有可能从规模化经济生产中获利，因为这可以使它以可能的最低单位成本进行生产。

毫无疑问，为了防止我们所讨论的商品进口行为的发生，一些国家还是会征收关税，尽管那些国家对此商品的进口将远远高于一个小国维持其规模化生产所需要的额度。

6. 此外，当规模经济足够大时，只要这种商品的全球性需求持续存在，那么那些已经从事这种商品生产的厂商就很难从中转移出去。

只需要一个简单的例子，就可以很好的解释这一情况出现的原因。我们假设每年有 1000 万台销售出去的电动缝纫机产自瑞士，售价为 250 美元，据统计每台电动缝纫机所有的成本等同于它的最低可能成本——220 美元，其中，包含了生产机器所需的劳动力和原材料成本的可变成本只有 170 美元，其余的是为了支付土地、厂房和机器所需的费用而筹集的资本的年利息。这样算来，每出售一台机器产生的利润是 30 美元。据统计，每台缝纫机所含的利息费用是 50 美元，也就是说，无论工厂是否正常运转，公司每年都要支付给银行或者债务所有人共计 50 美元乘以 1000 万，即 50 亿美元的利息。因此，我们可以就此推断，只要这款缝纫机的市场价格高于 170 美元，那么继续生产这 1000 万台机器就要比工厂倒闭好得多。因为将会有一部分高于运营成本的净收益，这至少可以帮助公司偿付一些无法避免的利息费用。

现在，假设有这样一些野心勃勃的美国资本家想要挤入瑞士的缝纫机生产行业，从而占领世界市场，那么对于在必需的厂房和设备上所做的大约 100 亿的初始投资来说，他在一段时间内是要蒙受很大亏损的，因为为了确保使瑞士现存的缝纫机生产行业无法再继续生产下去，他就必须以低于或者说不大于 170 美元的价格来为他所生产的缝纫机定价。而如果他决心持续进行这个计划，那么他所要承担的每台缝纫机的总生产成本将会是 220 美元，而且必须做好在很长一段时期内，每售出一台机器就将承担至少 50 美元损失的准备，直到他的这种做法使瑞士的缝纫机行业不得不破产为止。但是，还有一个很现实的问题，那就是在他将这 100 亿美元投资到缝纫机生产的同时，还有很多其他的投资机会，而这些投资机会在很长一段时间以后，可能会产生更大的利润，也

就意味着，在这种风险投资中，投资商还不得不去承担由这种略带偏执的投资方式所带来的损失。

而如果我们假定电动缝纫机的生产被申请了专利，那么当这一专利生效时，任何企业都无法将这个行​​业转移出去或者取代掉。一个相当小的国家，比如新加坡，如果它的一家企业获得了这个产品专利权，那么它就成为了世界市场上提供这种电动缝纫机的唯一生产国。这将使它在筹集所需的生产资本时，不论在国内或是伦敦、纽约的金融市场都不存在任何困难，而且为一个工厂配备 50000 名工人，或者这些工人每年生产 1000 万台机器，或者这些机器大部分都被出口到世界上不同的国家，都将不是问题。

7. 因此，我们可以得出如下结论：首先，建立共同市场的贸易优势还远远不能够肯定，因为共同市场中贸易转移所造成的损失可能将超过贸易创造所带来的收益，即使贸易创造很大，但在进入共同市场的国家数量很多时，也还是会有相应的净损失，更何况彼此间的商品贸易主要是相关替代品，而不是互补性商品——这就等同于说，如果停止从一个或几个其他共同体国家进口某种商品，对消费者所造成的损失是相当微不足道的。

其次，还可以得出，一个较大的共同市场在规模化经济生产的拓展中绝不是必需条件。因为在全球经济条件下，即使一个非常小的国家也能够开拓出这样的规模化经济生产，将我们所能想到的所有商品拓展到全世界的任何地方。

谬误 5

住房短缺有必要进行租金规制

1. 在一些报纸报道中，人们经常会看到这样的内容：一些比较繁荣的城市中的房东，靠收取过高的租金或者压榨那些不幸的房客来开拓自己的事业。很显然，人们脑海中的典型房东形象，就是那种使自己毫不费力地从他人身上获取利益来填满自己腰包的不道德的人。

目前，对于那些经常无比听从于“智囊团”建议的人来说，一定已经认识到了，他仅仅通过请这些人解释其所使用措辞的意思，就可以在短时间内赢利精明的声誉。就像大多数开场白都能取得事半功倍的效果一样。在本例中，我们有理由要求“当前住房短缺”这一措辞得到一个解释，因为，除非更明确地了解了房东所做的应对行为的本质是什么，否则我们不可能认为他们的做法是合理的。

当然，我们可能会基于一个理想的标准来解释“住房短缺”：比方说，每个四口之家至少应该拥有三个卧室、两个客厅，加总起来不少于11500立方尺的空间。这一标准听起来是极具人性、相当合理的。很可能是由一个认为这一标准与国内大部分地区的现实水平没有太大差距的尽职尽责的社会工作者提出的，但很明显这是经不起推敲的。在几百年以前，这听起来是非常疯狂、极其奢侈的；在几百年之后，如果人口持续膨胀，它听起来仍将是完全不现实的。今天困扰人们的，是在

理想是什么和能够供给什么两方面都存在着广泛的意见分歧。

然而，面对这些问题，经济学家们就显得轻松多了。他们不需要在这一如此具有争议的问题上招致麻烦，对于理想或期望的标准不用发表任何言论，就可以以一个非常明确的意义来定义任何事物的短缺。对于经济学家来说，一个短缺仅仅意味着在现有的价格水平上，人们愿意购买的最大数量超过了卖方以这一价格水平投放到市场上的最大供给数量，比如本例中对房间的使用。

当然，我们必须承认，通常来讲去衡量实际的需求量究竟超过供给量多少，并不容易。首先，我们所说的商品很可能并不属于相同的类别，比如住房，根据现有的情况它可能被划分为宽敞明亮型和优质精致型两类，如果我们想阐明这个通用的准则是如何发生作用的，那么很有必要先假定这样一点：就相关民众而言，他们对所有住房都有相同的要求与期待。在将来，我们会考虑对现在的结论做一些必要的改动与修订，那时我们会使这个简化的结论更加完善。

其次，数据的收集也存在着一定困难，就算我们获得了数据，对其做出合理的解释也是很不容易的。举个例子，如果我们注意到所有类型的住房价格都在上涨，而且有消息称供给方面没有额外的住房了，那么，我们很可能会得出这样的结论：价格上涨将导致这种超额需求的缩减。因为一旦价格上涨，人们将无法负担这么多的住房费用。然而，从现实情况来看，单凭房屋价格上涨，我们还不能肯定地说这种超额需求一定会得到有效的抑制。因为有这样一种可能：一些人在较高的价格水平上寻求买更少的住房的同时，另外一些人想买更多的房屋，或者由于收入增加了，或者由于这一地区的移民增加了。而由此引起的住房总需求的增加可能大大地补偿了第一部分人住房需求的减少。因此，即使价格上涨了，房屋的超额需求也将多于从前。而这种由移民和更高收入引起的住房新需求，可能会使需求的均衡价格也大大地高于以前。

尽管如此，经济学家们将“在给定价格水平上的超额需求”即称之为短缺的这一观点，却是不存在任何问题的。与此观点相联系的，即我们现在所关注的内容，是不在他们的衡量范围之内的。

在经济学家看来，在政府或其他部门管制缺失的情况下，给定价格下的超额需求会导致价格有一个上涨的趋势，这是不证自明的。这一解释在读者看来可能在直觉上是合理的，然而，如果读者不愿仅仅依靠直觉（因为厌倦了一味地听好话），那么可以通过观察任何股票或商品交易所中的贸易来推断，虽然在缺乏管制的市场上，比如二手照相机市场，价格反应可能会显得更加迟钝和不稳定，但这一观点仍是有一定合理性的。

需要强调的是，对于价格行为来说，它并不是自动发生的，没有人为作用，价格是不会自己上涨的。根据市场惯例，卖主和买主的行为都可能导致价格上涨，因此，在现行价格水平上，如果房间不够用以分配，那么房东就会提高他们的租金价格，这是不争的事实。从这点来看，我们本章所讨论的观点本身是不存在任何谬误的。但它同时却包含着一个暗含的“可能”或者说“应该”，隐含着这样的意思：即从某种意义来讲，房东都是无任何道德可言的或者说总是倾向于违反规则的。从这一点来看，如果它不是一个谬误，那么就会发现一个误区。

2. 在研究对房屋短缺时期的房东行为进行管制所产生的结果之前，先明确这样一点：在当前的讨论中，并不要求读者去判断房东的贪心或者过分的贪心是否正当，而只是请其明确，在经济活动中，贪心或者欲望只是一种习惯，并非异常。事实上，正如它广泛存在于西方自由经济中那样，它是市场机制的主要动因。至少从亚当·斯密开始，经济学家就已经做出了这样的假定：每个人都只追求自身利益最大化。无疑，在政治对过分的贪欲不加以干预时，这将是经济的大环境。众所周之，在大企业中，频繁的价格变动是非常不方便、相当困难的事，但如果我们假定，只要一个人相信提高价格能使其增加当前和未来的收益，那么商品就会以更高的价格出售，这样我们在对经济行为的阐述上就会容易得多了。与“交通负荷收费”一样，“拓展市场”或者其他一些听起来不那么令人反感的词句，在经济学家眼中，都是再正常不过的市场行为。因此，如果我们对房东在住房短缺期间所采取的行为进行指责时，不对企业的私有制加以批评，那么是不能够做这种指责的。可能我们仍将持这样的观点：在这个特例中，价格的上涨是十分

不利的，因此，用以抑制市场机制自由发挥的措施是合理的。我们将用本章余下的部分来检验这一观点。

尽管租金管制的主要效果不难获得，但被这个带有煽动性的话题所激起的热情使得它很难在大大小小的混合政治团体中得到讨论。通常是这样，除非那一团体的主席或者说领导者非常的果断坚决，否则，各种租金限制性法令的功能将处在一部分人的抨击和一部分人的强烈保护的局面之中。驾驭这一争论的经验表明，在气氛还没被炒热之前，参与者会把视线从与租金法令相关的任何法律或政治问题中抽离出来，将房屋短缺视为一般经济准则所要求的短期供给商品中的一种。

如此下来，读者可能已经猜到了，下面我们将要回到一个象牙塔似的纯粹的讨论环境中。因为只有在一个更加纯粹的环境中，一个不被世俗琐事所打扰的环境中，人们才能逐渐地理清整件事情的来龙去脉。因此，请读者跟随我进入到这个孤独的退避中去，从而进一步熟悉这一方法的优点。我们在随后的内容中也将频繁地依靠它。

让我们暂时忘掉房屋类型存在的差别，用经济学术语来讲，设想租金价格的急剧上涨足以彻底抵消所有的超额需求于“短期运转”中，比如下一年，我们可以忽略掉新建的额外房屋。因为相对于租金的主要影响因素——现有房屋存量来说，它只是极小的一部分，因此，在这一时期，租金价格将高于“常态”，即高于目前提供新住房的成本。但房屋价格的上涨是会关系到其他商品价格的，它会向社会发出一个警告信号——房屋供给缺乏。于是人们就会在房屋使用上进行相应的节约，在更高的价格水平上，人们倾向于居住更小的房间，而不再寻求租住更大的房屋或公寓，这样经济学意义上的短缺就会随之消失。

从长远来看，我们需要注意市场上新增住房的比例对租金产生的影响。正如我们应该期待的那样，额外增加的住房很快使较高的价格下降到一般价格水平（正好弥补提供房屋的成本的价格），因而利润就消失了，不再有什么激励因素使房屋存量有所增加。那么，我们就可以将此时的房屋市场称为“均衡状态”，即对于住房存量或者房屋价格来说，都没有进行改变的倾向。

如果中央实行经济政策在房屋短缺时，要求市场使用有限的房屋，

同时开始运作建筑项目以满足现有的超额需求，这是无可厚非的。因为在这些方面，市场调节机制的影响是无懈可击的。如果不允许价格上涨，我们则无法期待人们会进一步调整他们的住房消费水平，而这种短缺也会持续下去。而且，如果价格不上涨，就不会产生利润，商人们不会被吸引到房屋的建造中来，也就没有新房屋被私有部门提供，那么政府就必须介入其中，来进行房屋建造。

3. 说到这里，一些心急的读者恐怕要有疑问了：这种象牙塔似的纯粹的经济本身是非常好的，但是当租金不受任何限制而上涨时，穷人们都要承担哪些艰难呢？那么，请读者明确一下，经济学家是不会受到敏感、有良知的慈悲心肠的影响的。我们不仅能够认同，房屋价格的上涨将同其他商品的价格上涨一样，会使穷人比富人承受更大的困难，而且，还可以考虑做一些事情来减轻这种困难。真正的问题归结起来就是：达成这一目标最好的方法是什么？因为它关系到作为帮助贫困者方法之一的租金管制的公平，为了公平起见，我们还必须考虑租金管制可能引发的一些问题。

首先，一个直接、无疑可以作为的一点，即房东是贫穷的，而房客是富有的。不管怎样，许多房东都要比他们的房客贫穷得多。这种情况并不少见，至少在一战前的英国，小型房屋资产，就是一种广受欢迎的小额储蓄投资，在那时，租金管制很可能导致实际收入从穷人向富人的转移。

其次，即使我们假定了所有房东的情况都要好于他们的房客，但是租金管制仍然是一种区别对待一类特殊资产所有者的武断方式，它可能被视为一种从房东转到房客的强制性补助金，并且等同于管制价格与估计市价的差额。这种歧视或者说区别对待表现为两方面：一是通常管制只应用于房屋，但不涉及其他的商品和服务。二是这种管制是不对称的。如果政府在租金将要下降时，也能够确定一个最低限价，那么房东将不会有如此多的抱怨。但实际上，房东总是在房屋供给过多的时候被允许遭受收入损失，而在房屋短缺之时却不被允许获得更多的收益。

有观点认为，这种专断的管制手法只不过是和消费者口味、技术革

新、政治局势等方面无法预测一样，是私有企业必然要承担的一种风险，显然这是不能令人满意的。 虽然后三种风险是商人或企业默认为的，但至少根据西方当前的政治哲学来看，将政府对某种产业的管制干预看作是一种风险还没有被企业所接受。 因为政府的职责在于去减轻和缓和那些来自于自然或经济力量运行的困难和逆境，是去促进公平，而不是创造不公平。

而企业对财富从社会向政府转移这一通则的接受，一方面是由于政府的直接需求，一方面是由于已经被社会广泛认同的针对于穷人的收入再分配政策。 每个人对此的贡献，或者直接点儿——每个人向政府缴纳多少税款，是由政府根据他的收入和消费支出情况而制定的年征收额度来确定的。 当然，个人可以抗议税率太高或者影响程度太大，但征收税款的比例却是被普遍接受的一条基本准则。 因为是根据收入和消费水平而定，来自于每个人的，任何对穷人的额外转移性支付都应该基于这一原则，因此，这种用于帮助穷人的转移性支付是由全体纳税人来负担的，而不仅仅由某个独立的个人来承受，因为由大家共同来承担这一负担在行政上是便利的，在政治上是受欢迎的。

假如我们接受这些关于租金管制的异议，我们可能继续提出：
（a）只有那些真正贫穷的人（按照一些被社会接受的方式确定出来的），才有资格享受较低的管制租金待遇；（b）估计市价与政府管制租金的差额要由政府代表贫穷的房客向房东进行支付，而支付这一补贴所需要的资金则来自于政府的一般性收入。

允许房屋的租金远低于自由市场下租金价格要符合如下几点：尽管并不知道联合家庭收入是否远高于国家平均家庭收入。 那些有资格适用它们的人应该是工人阶级，且都属于低收入群体，而因此产生的补贴要由议会来负担，所需的补贴数量恰好使比较贫困的家庭可以以远低于市场价格的租金来获得住房或公寓。 即使这样，甚至这些已经更加公平的措施还是会遭到配置方面的质疑。

首先，如果我们同意这一观点：在具体商品的选择上，每个人最清楚自己的爱好或利益。 那么，可以得出结论：将这些补贴直接发放给穷人，让他们按照自己的意愿去支配结果将会更好。 也就是说，对于

任何人来讲，给定他一年的收入，让他按照某一方式去消费，都不如给定他一定收入让他自由地去消费，因为自由的支配将使他更好地考虑自己所需，从而获得最大效用。

另外，固定在住房之上的补贴存在着一定缺陷，即那些获得这一补贴的人相比于那些直接地或无条件限制获得补贴的人来说，他们更不愿意去节约使用有限房屋。因为，如果他们希望能够像在租金管制下那样租用房屋，那么必须假定，这个直接补贴是依据这样的资金来计算的，它能够使他们以更高的市场价格去租用相同大小的房屋。但是，如果他们不得不完全按市场价格来支付租金，那么大多数人都更愿意选择租用较小的房屋，这样他们就能够用直接补贴中的部分资金来购买其他商品。这种直接补贴的方式会使他们所租用的房屋数量减少，从而为社会上的其他人让渡额外的居住房屋，这将使得房屋的市场价格出现下降。

4. 到此为止，我们关于住房短缺的所有讨论同样适用于其他任何商品或服务的短缺。似乎所有值得期待的租金限制法令都应该具有如下几点特征。

(a) 不是所有的租金都在管制范围内，而只是那些低于一个固定应征税额的才处于管制范围之内。这样，住房市场就有了一个自由领域，在这一区间范围内，租金是可以免受法律规制而自由上涨的。

(b) 在受到管制的部分，最初租金是基于它们的战前水平确定的，而这一租金水平在最初的一段时间都占统治地位，且价格比战争期间增长了一倍，并且在战后期间持续增长。这些管制水平，远远不足以反映有较高于一般价格的稍微增长或根本没有增长或只是由于随后的一些立法所允许的有限百分比的增长所引起的住房相对短缺，实际看来，这种管制租金只是它们战前水平的一半或者三分之一。

(c) 在特定时期建造起来的大多数公寓或新房屋，特别是较高档的房屋和公寓的租金是不在管制范围之内的，很显然这对私有企业建造新房屋产生了很大的鼓励。无需惊讶，到头来私人企业都将倾向于投资专为中产阶级和富人提供的房屋和公寓，而剩下的工人阶级需要的新住房则要由政府来提供。

这三个特征会产生如下几个不良后果。首先，因为受管制的租金和不受管制的租金之间存在很大的差异，一个非常有幸被纳入租金管制法令之下的房客很清楚这一点，如果他离开了现在的住所，那么他将无法找到另外闲置的受到租金管制的房屋或公寓，至少他逃脱不了要支付房租加付款或者预付房租款的命运。实际上，持续获得补贴的状况会使他一直住在原地。在战争刚刚结束的时期，由于经济向和平时期调整的需要，劳动力被要求进行充分的变动，但租金管制却使得大部分就业人口有强烈的动机保持原有的状态，继续留在原地。

其次，我们对与住房挂钩的补贴和直接、无条件限制的补贴之间差别来进行讨论，可以得出这样的结论：受管制的市场部分占的份额越大，处在租金管制市场内的人们越没有动力去节约使用有限的房屋，住房短缺的情况会越严重。因此，在免受管制的市场部分，租金价格水平也会越来越高。

最后，由于受管制部分的租金价格水平非常低，使得房东没有动机去维护他们的房产，使之有一个优雅舒适的环境。如果有任何能使他们的房产在不久的将来免受租金管制的明确希望，即使事实往往是他们的赢利将大大少于当前折旧和维修的成本，房东们还是会积极地去修缮维护其房屋，使其保持良好的居住环境。但是在没有这样明确的希望之前，房东们都将持这样的态度：任何用于其房产的花费（除了那些不可避免的）都无异于在浪费时间和金钱。在这种情况下，在房屋短缺状况存在的同时，大部分房屋将会迅速的衰败、破旧。

5. 在概括讨论结果之前，让我们先看一个惯常的错误理解：租金管制可以预防通货膨胀。这一观点可以这么解释：因为租金进入并深深影响着生活费用，租金的增长将迅速导致工会要求一个更高的工资，因此将使当前的生产成本增加，商品现行价格增长。

如果这一观点是正确的，那么也就等同于说不但要防止房屋价格的上涨，而且也要对其他商品进行价格管制。不是让房东在 50% 到 75% 的水平上去补贴他们的房屋租金，而是让所有商品或服务的生产者或提供者在 1% 到 15% 的水平上对他们的产品进行补贴。然而，这个观点也许会有以下三点缺陷。

(a) 事实上, 如果允许所有的租金都自由的上涨, 上班族或者说工薪阶层以及其他人都将花费大量的金钱在房屋租金上, 因而就会减少对其他商品的支出。如果他们选择将其他人如今不得不放弃购买的那些商品和服务全部买下, 那么他们需要支付的额外那部分租金当然代表的也就是房东所获得的额外收入。然而, 如果房东们较社会上的其他阶层, 尤其是工薪阶层生活条件更加优越、境况更好, 那么在经济学家看来, 就会产生这样一个结果: 即收入将会从社会上的其他群体向房东转移, 总的来看, 将导致社会总需求的减少, 因此, 也将有助于缓解现存的任何通胀压力。

(b) 不能说工人们从来不缺少提出涨工资的理由。任何认同并相信这一观点的人, 如果他忽视了这一原因, 那么他就不能鼓动说工资上涨是政治上的幼稚行为。因为一个好的工会领导者, 只有在他认为并坚信前景特别乐观的时候, 才会正式地尽全力去征得企业主对涨工资的同意和认可, 一旦他们深知工资上涨的可能微乎其微, 那么将不会采取任何严肃、极端的措施来达成这一目的。

(c) 工资的上涨不仅取决于整个行业的发展态势, 也依赖于政府对金融系统的充分控制所传递出来的态度。如果行业相关人士相信由此增加的成本能够很容易转嫁给广大公众, 那么他可能会做好充分的准备同意工资上涨。但是, 如果政府倾向于采取紧缩银根的政策, 那么早晚会有一些企业无法支付更高的工资, 因为银行不但不会借贷给他们额外的钱用来支付较高的薪水, 而且还将收回发放给他们的贷款, 而不是继续扩大借贷金额。

6. 因此我们可以总结: 通常, 经济学意义上任何商品的短缺都将引起其价格的上涨。这就迫使公众节省对这一商品的使用, 同时使私有企业增加其供给变得有利可图。假如价格急剧上涨的一个后果是使穷人遭受到困难, 那么缓解这一困难的一个简洁而又更加公平的方式, 就是依赖一般财政收入的直接现金转移支付。而租金管制这一替代政策会导致不良的社会影响, 许多房客较之于比他们更为贫困的房东来说开支状况要好很多, 而房东作为一个阶层, 而不是社会整体, 却要去对社会上很大比例的房客进行补贴。另外, 当租金被广泛认为会有一个

急剧的上涨时，租金管制会在一定时期内减少劳动力的变动，这将阻碍私人企业在工人阶级住房方面的投资，也会使现存受管制房屋的存量急剧下降。

我们没有讨论对穷人实行直接补贴的政策可行性，尽管很明显在任何诸如此类计划中都应该考虑这一点，而不管它的真实价值如何。 我的观点是这种直接补贴的方法所产生的成本将远远少于我们所熟知的租金管制体系产生的费用，更为确定的是，它将受到较少的社会抵触，也无需建立处于租金限制法之下僵硬的法律机器。

作为政治问题，大家很可能认为租金限制法律相对来说更容易制定，也更具有吸引力，能够普遍地被大部分选民当作帮助穷人的一种“劫富济贫”的方式来接受。 但是当经济学家或者任何科学家根据“政策可行性”去推进或者证明这一政策合理性的时候，结果将是令人郁闷的。 学者的工作是为公众指出并尽可能清楚的预见可以被选择的替代性政策的主要影响。 如果这一工作被公正的做出来，那么将有效地把更受欢迎的经济结果告知相关公众，而假如有更加温和的措施被提出来用于处理当前的一些社会问题，那么，这种方法的使用将增加更为明智的替代性经济政策最终流行的可能性。

谬误 6

女性薪金明显低于男性就是性别歧视的明证

1. 如果我们单独来看全国的女性平均收入，就会发现它远远低于男性的平均收入。 假如这只是由于在低收入行业中的女性工人比例远远超过男性，那么没有人会惊讶于这种差距。 即如果市场是由 100 名男性工人和 100 名女性工人组成的，且只有两种职业：护士和建筑工人，每周工资分别为护士 400 美元，建筑工人 800 美元。 如果男性和女性进入到建筑领域的比例是相同的，那么两种性别的工资收入将没有任何差别。 但是，如果有 80 名女性是护士，剩下的 20 名是建筑工人，而反过来，有 80 名男性是建筑工人，剩下的 20 名是护士，那么，两种性别的每周平均工资将是女性 480 美元，男性 720 美元。

女性大多就职于工资较低行业这一特点，一直以来已经形成了一种习惯，非常常见。 企业组织的秘书和接待员通常为女性，而且大部分为年轻女性，比如，牙医助理和医院接待员，普通医师诊所的文秘人员等等。 很显然，诸如性别歧视、长相歧视、年龄歧视等指责被当作了耳旁风，没人理睬。 一个酒吧的业主有理由相信，比起年长的女性和男性，年轻漂亮的女侍者将会使啤酒、烈酒和点心的销售量有所增加。 同样的观点也可能会影响某些饭店的招聘政策。

为了公开地仔细研讨性别歧视，下面的讨论将在某些无可争议的特

定领域中进行，最明显的就是那些奥运会比赛中的运动项目。当然，这些差别完全是毋庸置疑的。因为通常来讲，大家都认同男性比女性有更大的体力和耐力，这使他们具有一种天生的优势，男性的这种优势在诸如消防或者战场面对面的战斗中也是非常重要的。拿前者从事的消防工作来说，相比于男性，普通女性会发现，她们将一个成年人搬下高梯的难度要大得多。而在战斗中，女性同样会发现，在白刃战方面她们较男性有着明显的劣势。另外，无论女性在前线的表现如何，她们的存在似乎都会对男性士兵的战斗能力产生不利的影响。举个例子，我们注意到，战场上女性受伤士兵痛苦的喊叫声要比男性受伤士兵的呻吟声更为扰乱人心。

2. 这种差别究竟是有利于还是不利于女性就业，要么是受习惯的约束，要么是由身体活动能力即体力，或者其他方面的影响所决定的。然而，这都不是激起争议的关键所在。在激进的女权主义者看来，真正引发争议的是，在一些非常规工作中的女性就业歧视，或者更差的是，她们只能以一个较低的工资水平受雇于那儿。

首先，有一些关于大企业存在对女性的就业歧视，或者他们更倾向于雇用男性员工的言论。为了对这些言论做出反应，美国制定了看上去比较有效的法律，去阻止大企业和高校在雇用方面对女性和少数民族的歧视。而所谓的反歧视行动的结果就是在这些企业或组织中采取保留配额的形式来保证“受保护群体”（也是围绕女性的一个法律术语）的就业。

在名牌大学中采取反歧视行动，可预想到的反应就是淡化了原有的信仰，使雇主变得尊重那些身为女性、黑人或者受保护群体的教师，而不考虑他们的从业资格和教学能力如何。

再者，无论一个人是否喜欢反歧视行动，当他被唤起去支持在大学中为可能提供的有限职位保留配额，而不顾及这样做是否有益于学校发展的招生能力时，这种行为无疑就成为了一种经济上的浪费，因为它降低了高等教育的投资回报。

3. 虽然经济学家并不总是反对政府对自由市场经济的干预，但对此仍一贯很谨慎，他们只是偶尔指出如果某一项政府干预旨在于纠正或

修复一种假定的市场失灵，那么这种干预则是不可或缺的。因此，关于由来已久的、在相同的职业中，即使男女各自的生产率明显无差别，女性的工资也会远远地低于男性这一观点，经济学家们又会持怎样的态度呢？

他们的回答很简单：这种差别在竞争性市场的私营部分是不会发生的。并且指出，如果从事某一商品生产的男性和女性的工资确实存在着明显的差异，那么这一现象是无法持续下去的^①。

我们首先假定，在某一行业中，男性和女性雇员的生产率是相同的，但无知或者纯粹的偏见，使得女性雇员的工资明显低于男性。

因此，在这一行业之中，那个雇用女工比例更大的企业将比同行业中的其他企业具有更大的竞争优势。因为女性工人的雇用成本低于男性，所以这家企业的平均生产成本将低于其他厂商的成本。因此，它可以通过降低产品价格来进一步拓展市场份额，除非其他企业也纷纷效仿去降低价格，否则他们将失掉生意，而由这一家企业来获得收益。

然而，为了诱使其他行业女工离开她们现在的岗位，进入这一行业，这些企业将不得不支付更高的工资。另外，因为当前以更高的工资进入到这一行业中的额外女工，势必会替代一部分男性工人，而由此多余出来的面临失业的男性为了能够继续留在他们的岗位上工作，也积极地同意做出让步和妥协，至少与当前女性所拿的较高工资相比，愿意接受工资的相对减少。

因此，如果经济得以在竞争性市场中无任何约束的运行，那么就可以消除任何性别收入上的差异，至少当二者的生产率是相同的时候是这样的。

同样的，我们还是通过一个极端的例子来使读者对此有一个深刻的认识。市场上有两个生产相同质量零部件的大型工厂，两个工厂都按

^① 可以肯定的是，如果经济中的竞争性部分根本不存在，或者已经退化，那么尽管经济上是不当的，女性工人较低的工资率还是会持续下去的——至少，除非或者直到政治或技术作用对于平衡两种性别的工资水平是足够有效地时候，才会改变这种状况。

而即使国家经济中只有一小部分是竞争性的，它也足以阻止对于那些经济中公共和私人部分来说并无差别的职业上的经济上不合理的歧视政策。

固定的价格只雇用男性工人，且每个工厂生产零部件的平均生产成本是相同的，因此，他们所享有的市场份额也相同。有一天，其中一家工厂的老板发现女性也完全可以胜任同样的工作，且她们要求的工资要比男性工人低 20%，出于对利润的无限追求，他用女工替代了所有的男性工人，结果生产成本得以大幅度减少，使他有能力和另一家工厂逐出市场，导致其破产，除非另一家工厂也照他那样做，否则很难幸免于难。

如此一来，零部件生产行业的一个新的均衡就会诞生，即雇用的工人全部为女性。然而，这种极端状态看起来是不会发生的。因为，就像前面提到的，对更多额外女工加入这个行业的吸引力（通过支付高一些的工资的方式）势必会使男性工人受到替代，而为了努力保住这份工作，男性工人们将会希望接受这一对女性工人来说相对较高的工资，而不是选择失业，尽管这会稍微低于他们的原始工资。

因此我们有理由相信，竞争性市场经济自身的变动最终将形成一个均衡，即对于生产率相同的男工和女工来说，他们将被支付相同的工资。事实上，这要经过很长一段时间来达成，就像已经指出的那样，如果工资上的明显差别持续存在，那些雇用了大部分女性工人的工厂，将会以其他工厂的损失为代价，不断地进行拓展，直到一个新的相同工资支付均衡状态得以确定。

4. 至此为止，我们所讨论的都是比较一般的时间工资——以周、天或小时来进行工资支付，而不考虑职员在某一工作中的具体表现。然而，在某种商品的生产中，工人人们的工资是计件的，也就是说，这些工人的工资只按照他们所生产的商品数量来支付。这样的体系表示，在不考虑工人的生产数量，也不考虑雇员是男是女的情况下，单位商品的劳动成本是相同的。

读者们可能会这样猜测：如果所有工厂都实行计件工资制，则无任何经济理由再去支付给女性工人较男性工人低的计件工资。确实，如果对女性支付较低的工资，那么这家工厂会通过只雇用女性劳动力来降低其成本。

然而，这一可能性却是个错误的推理，它可以通过一个假定的例子

来进行阐述。 一个竞争性厂商发现它可以通过付给女性工人每百米布 36 美元的工资来代替男性工人的 40 美元每百米布的工资，以使自己的经营情况更好。

要理解为什么这样的支付差异是工厂最感兴趣的，我们首先需要将可变生产成本（主要是劳动力和原材料的成本）与包括可变生产成本和管理费用的生产总成本区别开来。

管理费用是指无论工厂生产出来的商品数量为多少，都要按年或定期支付的费用，它由土地或者经营场所的年租金，以及工厂为了进行商品生产而购买机器和设备时向银行或债权人所借款项的年利息或者定期支付的利息费用所构成。

当前，在竞争性市场中，厂家生产的商品都要接受现行的市场价格，当然，这个市场价格是会根据市场本身的兴衰不断发生变化的。很明显，如果商品的市场价格低于它的可变生产成本，那么厂家的任何商品生产活动都将蒙受损失。 然而，假如商品的市场价格高于它的可变生产成本，那么价格超过可变成本的部分就可被当成一种对支付管理费用的“贡献”。 商品的价格越高，这种所谓的“贡献”就越大。 事实上，到目前为止，超过可变成本的市场价格不但能够用来弥补管理费用，另外还将有一部分作为净利润留存下来。

然而，假定市场价格总是超过可变成本，那么它对管理费用的“贡献”将直接随着按此市场价格售出的商品的数量变动而变动，当所有产能充分发挥的时候，产量达到最大化。

解释一下，假定有这样一家工厂，拥有 25 名工人，编织车间可容纳 100 台织布机，都用来生产一种布料，每个工人操作 4 台织布机，每 60 尺布料支付他们 40 美元的工资，为了在现行市场价格上出售尽可能多的布料，所以所有的 100 台机器都进行运转。 而如果在一定时间内，平均来讲，男性工人产出的布料产量大于女性工人的产量，那么，如果工厂只雇用男性工人，则它每年将生产出来更多的布料——因此也能产生更大的利润，或者至少对固定的管理成本来说将会有更大的“贡献”。

由此可以得出，如果任何女性工人被雇用了，她们每年的较低产出

将会使其对管理费用的“贡献”减少，而这部分减少只能通过降低他们的计件工资来补偿。 因此，只有当女性工人的计件工资降低到 36 美元时，才可能说工厂雇用男性还是女性工人将变得无所谓了。

这个例子不是说女性工人在操作机器上效率较低，它只是个例子来说明在通常情况下，女性工人较男性工人更加的不稳定：如果她们结婚了，她们更有可能辞去工作；偶尔她们也会要求休产假（这时就会发生替代成本）；一旦她们有了孩子，出勤率也会更加的不稳定。 如果这样，她们全年的产出将远远少于男性工人。 因此，除非她们的计件工资相应的减少，否则，工厂售出的产量会更少，而收益也将更少。

谬误 7

削减建筑成本会降低房价

1. 在剖析这一谬误之前，或许我们应该先专注于一个相关性问题——土地税，这样对我们的剖析可能更合适。

征税会增加商品的价格，对土地征税自然也会增加它的价格。对人们来说，这可能不是什么值得惊奇的事情。其实不然，土地与其他大多数商品不一样，它是这样一种资产，在一定国家或区域之内，其供给总是固定不变的。无论土地的用途是什么，用于农耕、放牧、种树，或是建筑什么的，在一定国家或区域中它的总量不太可能得到增加。毫无疑问，尽管人们常常想象税率提高会导致土地闲置，但实际上这不会提高土地的价格，或者说市场价值。同样，对某些地块加征资本增值税也不会对它的市场价格产生任何影响。

2. 有趣的是，我们所要确证的观点甚至可以追溯到大卫·李嘉图——19 世纪早期著名的经济学家，他为当时地主们增加地租进而导致谷物价格升高的行为进行辩护，以使他们免受谴责。他雄辩地证明，与那些通行的观点不一致的是，是稀缺的谷物的价格上涨推动了地租的增加，以及土地本身的市场价值，而不是相反。^①

^① 李嘉图指出，不同地块的肥沃度是有差异的，按照谷物的时价，土地越肥沃，产出就越高，租金自然就越多。因此，谷物价格的上涨不仅增加了地租，而是更有可能产生边际土地，并长期搁置。

3. 无论地主是自己负担土地税，还是他把土地税转嫁到谷物的购买者身上，这都对土地的产出毫无影响。 据此，我们可以同样假定，无论土地所有者负担的是土地税还是资本增值税，土地的市场价值都应该会上升。

即便竞争性市场能够覆盖每一块用于农业生产的土地，它们相应的市场价格也必须当作既定事实。 然而，既然我们这里所涉及的是与建筑有关的用地，那么阐明这样一个极为简单的例子是很适当的，在这个例子中，地主获得官方许可使用他 10 英亩的土地——用于农耕的闲置土地——来建造 20 幢同样的经过特殊设计的房子，每一幢这样的房子都占地 0.5 英亩。 我们大概能猜到，他不会亲自建筑房屋，而是会把土地卖给一位建筑商由建筑商去建造房子。

现在让我们假定，在获得建筑许可之前，在 10 英亩土地上生长的谷物收益相当于 10 万美元的市值。 而一旦用于建筑 20 幢房屋，它的市场价值很有可能超过 200 万美元，增长了 190 万美元。

显而易见，这块 10 英亩土地市值的大幅增长必须归因于一点，那就是，20 幢房屋的价格远远高于谷物的价格。 如果每一所房屋预期可以卖到 40 万美元，则 20 幢房屋总值将达 800 万美元；如果每一所房屋的建筑成本（包括建筑商的正常利润在内）是 30 万美元，则 20 幢房屋总的建筑成本将达 600 万美元。 因此，建筑商履行合约就会获得 200 万美元的暴利，他在这块土地上无论投资干什么都不弄不来这么多的钱。

如果只有一位建筑商对购买这块土地感兴趣，他与地主之间就会进行讨价还价。 在这个案例中，190 万美元的暴利（200 万美元扣除地块的原始价格 10 万美元）将会吸引更多精明的交易者来投资于这块土地。 但是，可能会有相当数量的彼此竞争的投标者对这块土地有需求。 这种竞争性的投标最终将把这块土地的价格抬升到接近 200 万美元，差也差不了多少。 因为建筑商出价越低，留给其他觊觎这块土地的竞标者分割的利润可能就越多。

如果由于这块 10 英亩的土地增值了 190 万美元使得土地所有者必须负担相应的资本收益税，这对土地的市场增值也几乎毫无影响，无论税率是 49% 还是 99%。 土地所有者将不得不自己承担这部分税负，因

为根本没有其他可供转嫁的途径：他不可能提高 20 幢房子的预期价格，尽管这是这块土地增值 200 万美元的唯一希望。

4. 以上的例子清楚地表明，不管对土地的市场价值征税，还是对其增值部分课以资本收益税，都不会导致土地市场价格上涨，实际上也根本不会改变它的价格。因为它的现行市场价格完全取决于在这块土地上面种什么，或者盖什么。在我们的例子中，如果在 10 英亩土地上盖的 20 幢新房子价格从 40 万美元上涨到 50 万美元，房屋所有权者就会增加 10 万美元的资本收益，那么所有业主都会决定卖掉房子。对于房屋所有者来说，房子的 10 万美元收益当然属于他的，因为不仅这半英亩的土地归他所有，而且他的房子也正好建在这块土地上面。事实上，只有当他将这十英亩土地卖出去的时候，他才能获得这额外的 200 万美元（ 20×10 万美元），因为只有在那时，每所房子的市场价格才是 50 万，而相应地这块地市场价格才能是 400 ~ 1000 万美元，扣除建筑成本。

这样一个房价上涨的例子很简单地确认了我们前面的推论——任何一块土地的市场价格完全取决于利用它耕种谷物或建筑房屋的市场价格高低，而根本不受对其征税（或补贴）多少的影响。

5. 既然前一句的括弧中加入了“补贴”一词，那我们就来简要地说明另一个似是而非的谬误——对于房屋建筑商的补贴将会降低房价。

让我们回顾一下那个例子，在一块 10 英亩土地上建造 20 幢房屋，每幢房子的建筑成本是 30 万美元，预期可以卖到 40 万美元，这块土地的市场价值可能达到 200 万美元，而这 200 万美元就是建筑商能够支付的最大额度。我们现在假定，政府为每幢房子的建筑商提供 6 万美元的补贴，总额是 120 万美元。

由于建筑商能够获得政府提供的 6 万美元补贴，每幢房子的剩余有效建筑成本就只有 24 万美元，相应地，这一地块的市场价值就将从原来的 200 万美元（没有补贴）上升到 320 万美元（享有补贴）。

从中我们得出的结论是，建筑商将会占有这 20 幢房子的市场价值总额，即 800 万美元，他们为这块 10 英亩土地所支付大部分费用——800 万减去建筑成本的剩余部分——将随他的建筑成本的幅度增减而变

化，如果他的建筑成本下降，他所占额度可能更大。相应地，由于政府提供了补贴，他的有效建筑成本将从 600 万降到 480 万，建筑商将能够为这块土地支付 320 万美元，这 320 万将会成为这块地的市场价值。总之，政府补贴没有影响到房屋的市场价格，它仅仅增加了土地的市场价值。

补贴不仅没有影响房屋价值，反而，由于新型自动铺砖机的发明，每幢房子的实际建筑成本必然下降，现在只有 24 万美元。再有，因为 20 幢房子的总建筑成本已经从 600 万美元降至 480 万，建筑商为土地支付的费用将再次上升 120 万美元。

6. 所有的结果都源于一个简单的事实：事物的价值，在这里是建筑用地的价值，是不能被讨论的（不是由人的意志来决定的）。关于这一点已经很明确了。如果其他商品的供给是固定的，结论也是一样。在给定条件下，如果某一物件每年向市场定额投放 10000 件，以使它的价格保持在每个 10 美元，我们不妨猜测一下，如果市场上投入了 15000 件，那么它的价格就可能会降到每件 7 美元。然而，无论我们的猜测对错与否，都不会对这一事实产生明显的影响，即按 10000 件年度定额供给该物件的销售价格就是 10 美元。即便每单位物件的成本降低一半，甚至成本为零，都不会对此产生显著的影响，消费者所支付的还是 10 美元，10 美元就是一个消费者愿意为第 10000 个物件支付的最高价格。其余买家一般愿意支付比 10 美元更多的，而当 10000 个物件都能够时，它的价格正好就是 10 美元。

7. 上述结论对美国“可承受的住房”的大众要求有直接影响，需要谨记，二战以后美国住房价格实际增长源于美国人口的大规模增长，并由此引发了对住房乃至建筑用地的强烈需求。如果没有大规模的移民及其人口的高出生率，美国的房价原本要低得多。

那就是说，美国现在的住房需求，或者说在某些特定领域住房的特殊需求，无论美国政府对建筑用地征税或提供补贴，都不可能对房价产生什么影响。就像我们上面所讨论的，削减建筑成本也同样不能减低房价。

实际上，可能减低房价的唯一途径在于开发更多的农牧业用地、废

置用地、绿化带转用做建筑用地，以增加建筑用地的供给数量。而当建筑用地的供给增加时，城市和乡镇周围将被更多的郊区所环绕，这必然会导致城郊规模的扩大。如果不行的话（提供更多的建筑用地），政府可能直接给购房者发放补贴。^① 假定为了使房子成为“可承受的”，政府需要提供 10 万美元或者更多的补贴，大约 100 万套“可承受的住房”的补贴支付就需要财政部支付 1000 亿美元或者更多。那么，美国政府每年的税收必须以 1000 亿美元的幅度增长，为了实现这一目标，必须通过削减公共服务支出来部分或全部满足这一融资需求。实际上，这种补贴相当于从纳税人手中拿钱，转而给那些“可承受住房”的购房者。

9. 应该提出简要的说明，以免粗心的读者从以上的讨论中得出这样的结论：未来房价不可能下降。如果对房子的需求下降的话，房价肯定就会下降。这是可能的，如果经济收入、就业大幅下降，人们对旅居车、移动房屋的偏好增加，或者开征二手房的抑制性税收，或者其他什么更常见的理由，房价肯定会下落。

总之，本章所揭露的这个谬误就是一个常识：削减建筑成本将会有效降低房价。一个简单的事实是，由于建筑用地的供给是一定的，房价完全取决于人们对住房的需求，也就是说人们愿意花多少钱来买房子。

^① 可以考虑由某些中央机构直接发放给购房者 10 万美元的购房补贴，它们按市场价格购买房屋，然后以低于市价 10 万美元的价格转卖给购房者。它们可以在低价转卖时提出附加条件，但这些强制性要求通常是廉价的。

谬误 8

工厂歇业、企业倒闭，失业就增加； 反之亦然

1. 有人可能会觉得这句话多余：工厂倒闭了，自然就没有工作机会了。然而，这种解读没有什么意义。很显然，如果我们把更多注意力集中于受影响的具体地区，这一命题就更具正确性；但如果从更广泛或整体性的经济角度考虑，它的正确性就会大打折扣。

在北部，有一个名叫 Clickton 的小镇，如果镇上一家生产单一型号照相机的工厂倒闭了，显然，受雇于它的 100 名工人都会失业。至少在一定时期内，小镇会存在显著的失业问题。除非在这家工厂倒闭的同时，邻近的镇又凑巧开了一家生产同样型号照相机的工厂。但是，如果在南部某个地方开了一家同样规模的相机厂家，那么北部那 100 个工作机会的损失会被南部的 100 个新的就业机会所填补。当然，如果忽略从北部到南部的迁移成本，这 100 名工人可以到南部去，这样不仅能保证国家整体就业率水平保持不变，又能确保没有任何人失去工作。同理，如果工人们忽略所有的迁移成本，并且能够胜任任何工作的话，那么产于北部的价值 2000 万美元的商品与产于南部的同等价值的商品

所产生的消费需求同样也是可以互相替代的。^①

当然，在现实生活中，从国家的一个地区迁到另一地区的成本很高，不同工作对劳动技能的要求又千差万别，即便不是劳动技能，不同的工作条件、工作机会所造成的吸引力等也会存在很大差异。比如说，如果对煤的需求可以转换成对咨询服务的需求，并由此产生对服务人员的额外需求，那么，如果一位被解雇的煤矿工人考虑应聘秘书工作，将会令我们大吃一惊。

2. 宽泛地讲，我们或许可以确定，一个国家的整体就业水平与它的总支出直接相关；比如说，假定经济中存在未使用的产能。如果总的支出增加了 10%，则就业水平也会大致增加 10%。

把一个国家的总体支出分为几个彼此具有相关性的因子是有用的，首先是消费支出，其次是投资支出，无论变化来自于私人经济部门的增长还是公共经济部门的增长。

关于消费总支出，它作为总收入的组成部分在若干年内相对保持稳定，除非利率突然出现大幅度的变化。然而，不能将它等同于总收入，因为多数人会把他们收入的一部分储存起来，这部分储存的收入占总收入的比重可称之为“储蓄倾向”。这样，如果社会平均储蓄倾向是 0.1 的话，则剩余部分或“消费倾向”就是 0.9；人们在全年就储蓄了其收入的 10%。

另一方面，投资支出通常被认为不太稳定。当投资者对未来持乐观态度时，他们会比悲观时投资的更多。此外，总投资总会因不可抗拒的力量而增加，诸如飓风、洪涝、恐怖袭击等可能破坏建筑、交通设施、公共工程，或者国家基础设施部分，用于维修这些项目所花费的资金增加投资支出。

关于政府消费的支出部分，比如说 800 亿美元，很有可能被视为 2000 亿美元总消费支出的一部分，从而 2000 亿美元的总消费支出或许可以分为用于私人消费品的 1200 亿美元和用于公共消费品的 800 亿美

^① 在这个例子中，为了使就业水平保持不变，无论生产商品 X 还是商品 Y，每年 2000 万美元的消费将会产出同等数量的工作机会，这看上去是真的，但实际上未必如此。如果生产商品 X 时每雇用一个人所需资本大于生产商品 Y，那么将用于生产商品 X 的 2000 万美元转投于商品 Y 的生产，就必须随之解雇更多的工人。在这里，我们为了阐述得更加简单而对此忽略不计。

元——通过税收的形式，公众实际上被强制花费 800 亿美元，用来消费政府提供的公共产品。

很清楚，如果政府每年多花 20 亿美元来生产公共产品，即便没有加税，总消费支出也会增加到 2020 亿美元，其中 820 亿用于公共消费品，1200 亿用于私人消费品。

然而，顺便注意一下，在累进税制下，温和的通货膨胀率——二战后西方国家所不可避免的——会把更多的收入转到政府账上，而不用通过增加税收的方式，税收与通货膨胀率是成比例的。换句话说，即便经济根本没有成长，累进税制会增加政府的实际总收入。这样，如果政府不持续简化税制结构（或者人们合法避税的水平有所提高），公共部门总会膨胀不已。

3. 如果读者不嫌繁琐，我们大家就抛弃那些理想的自给自足经济的假定前提，在这种前提下，根本没有什么对外贸易。进而推断出，进口任何商品都会抵消国内的总消费，反过来，出口商品则会增加国内的总消费。因为，如果国家每年进口 200 亿美元的商品，假如没有进口的话，这 200 亿美元可能用于国内的生产，也就是说，国内商品生产的投入少了 200 亿美元。可如果国家每年也出口 200 亿美元的商品，这些用于出口的商品由国内制造，那么国家总消费也会随之增加 200 亿美元。这种国际贸易收支的完全平衡在任何一年都不可能出现。因此，如果出口商品的价值超过进口商品或原材料价值，比如说 40 亿美元，那么这一年国内总消费将会增加 40 亿美元。

就此而论，正是国内商品的总支出决定了国民收入和就业水平，且国内总支出由四个因素构成，或者说可以分为四个要素：国内生产商品的支出，国内商品的投资支出，政府用于国内生产商品的支出，以及国家用于出口商品上的支出。读者们一定不会对此感到惊奇，这四个要素中任何一个的变化都会引发其他因素的变化。

4. 就整体经济而言，必须考虑短期就业与长期就业、创造就业与转移就业之间的差异。通过一个兴建大型工程的例子——比如说建造一个国际机场，我们就可以将其阐释清楚。

让我们假定，兴建一个国际机场需要历时 3 年，花费 120 亿美元，平

均每年 40 亿美元。我们首先要确定，这 120 亿美元的 3 年总投资是否属于净增额，因为这份用于兴建机场的每年 40 亿美元投资很有可能是从别的什么投资中挤占来的。如果真是挤占来的，由兴建机场产生的就业需求就没有对总体就业做出什么贡献，它不过是把本应出现在其他地方、由 40 亿美元投资产生的就业需求转移过来而已。显而易见，如果挤占的投资少于 40 亿，那么这个需历时 3 年的机场建设项目可能增加更多的总体就业。

创造的就业机会，如果有的话，或许可以叫做短期就业。一旦机场兴建完毕，那些工人只有在总支出增加的情况下，才能够找到其他工作。然而，当机场建成后，为了给机场内或其周边配备相应的配套设施，也可能产生一些就业机会。这些就业就叫做长期就业，这不是由于这些员工是被长期雇用的，而是因为就业机会在相当长的时间内是可获得的：如果有人离职了，空缺很快就有人补上。

于是，问题来了：这种在新机场内及周边的长期就业属于真正的创造就业吗？它在实质上促进了经济共同体就业水平的增长了吗？还是说，它仅仅把这一地区的就业转移到另一地区，或者把某一种就业转换成另一种就业？答案非常简单，除非经济总支出增加了，否则它就仅仅是就业转移了：因为它没有为总体经济创造出额外的就业。我们不能排除这种可能性，但也不能就此断定，仅仅由于新机场建成在即，人们就会去机场花更多的钱用于消费。或许由于又多了一个机场，人们的确想花更多的钱去环游世界，但也不能想当然地以为，他们因此就会把收入的更大比重花到坐飞机上。如果他们选择在飞机上花更多的钱，就必须在购买其他商品或服务方面削减支出——实际上，这是把需求从一种商品或服务转换到另一种商品上，因而转移了就业而非创造了就业，最终无助于提升总体经济的就业水平。

对于旅客及其要求的额外配套服务设施，上面的结论也是一样的。^①

① 声称建造赌场将使一个城市或市镇的经济获得重生的说法实际上很难成立，这不仅是由于我们上面所列举的理由，还因为这一说法高估了“重生”的力度，更不用说它还会导致不良的后续影响。民众或许会去赌场烧钱，但这将无助于提升经济的总消费，从而也不会产生任何新的就业。在赌场里花掉的钱只不过从输家的口袋里转移到了赢家的口袋，这些钱中只有一小部分作为必要的薪金来支付人工以及被纳入老板的利润。

5. 到目前为止，我们已经确证了这样一个事实：在一个国家的共同体内，只有国内产出商品的总消费增加了，收入和就业水平才会增加。然而，读者可能对先前的例子印象深刻，即每年国内消费支出增加 20 亿美元将会增加 20 亿美元收入以及相应地带来就业的增长。现在我们必须予以说明，这个案例并不具有必然性，即便在这个例子中，如果不考虑涉及的企业或它们的位置，新雇用工人的每周收入都是相同的。此外，在任何一家企业中，每个工人占用的资本量或受总消费支出增长影响的经济活力也不可能是相同的。

为了阐释地更清楚，假定所有受机场建设影响的工人每周收入相同，并且资本劳动率也相同，那么我们将分别从两个限定条件来分析这一观点，即宏观经济的“充分就业”和“低就业”。下面，我们先从前者开始谈起。

经济学家们一般不愿意讨论“充分就业”，因为它往往使人们联想到这样的经济图景：在一个国家中，就业状况非常令人满意，每个人都各尽其才，谁也不缺工作，这当然从未成真。因为除了在一个既定的时期内就业水平变化太快，病休、度假、兼职、加班等情况变数很大，以至于人们难免怀疑那些最佳估计的可信度。然而，如果考虑到雇佣劳动力的比例实际上很难计算，我们就不得不满足于还有“充分就业”可以讨论了。同时，我们也应注意到，这里所限定的“充分就业”的就业水平太高，足以引发超过正常水平的通货膨胀。

因此，如果出现了这样的情况：总的生产能力不能再扩大，国内总支出却增加了 100 亿美元，这一状况虽然开始可能导致商品短缺，但最终将实现经济的平衡。在平衡状态下，总产出固定的商品价格将增加 100 亿美元，以抵消国内总消费增加的 100 亿美元。这样，虽然所有物价（以及工资）会成比例地增加，但实际水平并未发生真正变化。

然而，物价的成比例上涨不可能到此为止，通常就是这样，人们的购买力超出整体经济的供给能力，从而促使物价和工资走向更高的水平，最终导致通货膨胀。只有当物价高到一定的程度，在经济满负荷

运转条件下国内总支出与国内总产出的价格相当时，通货膨胀才会结束。^①

因此，我们不得不得出这样的结论，在极端情况下，国内总支出的增长会增加收入，或许增加远远超出国内总支出的初始水平——虽然它没有实际上也不可能增加“真实的”收入和就业水平。

6. 这个案例的独特之处在于，在经济萧条时期增加总支出，就像20世纪30年代早期美国和英国那样。在此情况下，英国的著名经济学家，约翰·梅纳德·凯恩斯合理地认为，即便就业急剧增加，工资也将保持原有水平不变。例如，如果始终存在资本和劳动力盈余，则国内总支出的增加——无论是通过消费者、投资者、政府（减税、增加分配性收入）或者出口商——不可能导致通货膨胀，反而会增加实际收入和就业。

然而，为了增加收入和就业从而保持可限制的、可避免的通货膨胀，不要把增加的收入全花掉看来是有必要的。假定将增加的收入部分的80%——平均而言——用于消费，用一句术语来说，就是“消费倾向”等于0.8。如果消费倾向是0.8的话，国内总支出初始增加20亿美元，的确可以增加相当于20亿美元的初级收入。但是，那些获得增加收入的人，同样也包括那些获得工作的人，不会把所有的收入全花掉，而是只花掉其中的80%，其余的20%被留下了。既然他们只花了20亿美元的80%，也就是16亿美元，那么就相应地增加16亿美元的收入。这16亿美元增量收入的获得者又会花掉其中的80%，从而再相应增加12.8亿美元的收入，以此类推。因此，初始增加的20亿美元收入创造出次级收入流，最终收入总增加额（包括相应增加的就业）将达到100亿美元。^②

然而，对于那些足以降低国内产品消耗的因素，上述行为（exercise）必须予以考虑。首先，我们必须承认，消费倾向仅仅适用于可支

① 一般而言，货币当局可以通过控制货币供应的增涨来消除通货膨胀。但是，货币当局的行动空间实际上是非常有限的——在第12章我们将对此进行陈述。

② 熟悉数学知识的读者们都知道（也能算出来），当 n 趋近于 ∞ 时，数列 $1 + 4/5 + (4/5)^2 + (4/5)^3 + \dots + (4/5)^n$ 最终的值等于5。

配收入，即扣除税收后的收入。此外，既然某人可支配收入的一部分也花在进口商品上，那么用于购买国内商品的增加收入的比例将进一步削减。一旦考虑到从给定的增长收入中减去的这一部分，那么对国内商品的纯消费倾向可能会降到 $2/3$ 甚至一半。如果那样的话，在国内支出方面投入 20 亿美元最终增加的真实收入总额可能就是 60 亿美元或 40 亿美元。

谬误 9

竞争性私有经济更有效率

1. 首先需要承认的是，自由派经济学家们不仅认为私有经济生产效率更高，而且把它视为维护个人自由的坚强屏障。正像前诺贝尔经济学奖得主弗里德曼这样的奉行自由主义经济信条的经济学家一再强调的那样，维护自由经济消除包括政府在内的任何部门或机构的控制，权力的社会分布和控制不容忽视。自由市场经济的这一特征屡次被提及。

然而，我们也应该认识到，并不存在纯粹的不受管制的市场经济，至少在今天的西方国家，市场经济在整个经济中所占比重并不大，其余部分（除了非法经济）大多是公共经济，中央和地方政府提供着人们需要的很多产品和服务。在英国，私人经济部门占整体经济的一半，而且随着福利制度的成长，以及非政府组织的发展，这一比重似乎并没有进一步减少的迹象。

2. 然而，谈及竞争性市场经济具有更高效率的信念，有三个关于它的经济效率方面的因素需要考虑。第一，也是自由派经济学家最为强调的，竞争性市场经济在满足人的欲望方面的效率：在竞争性市场经济中，每个人都可以选择他所想要的商品，也可以按照市场价格选择每一种商品的数量。虽然我们对市场定价的经济合理性有所保留，但有一点也许是要承认的——当我们探讨完效率的第三个方面后，读者会更

好地理解这一点。

经济效率的第二个方面是竞争性市场经济以最低的成本生产消费品和提供服务。对此，人们一再提及，竞争性市场比公共部门更有效率。

英国工业革命开始时，也就是大约 18 世纪后半期，经济体系中的私人企业的数量占压倒性多数。读过亚当·斯密《国富论》（1776 年出版）的人一定会被他有关在竞争性市场经济条件下必需品生产的简单模型的效率所折服。当然，公司无论大小都有动机寻求各种途径来降低商品的成本。其中一条途径就是劳动分工，亚当·斯密通过大头针生产的例子清楚地阐明了这一点，工人们被分配在大头针生产过程中流水作业，专攻每个单一的工序。

我们要承认，现代的私人经济部门仍然会寻求各种途径降低生产成本，即便它们有越来越多的动机致力于创造更复杂的消费者创新。

经济效率的第三个方面是它成功配置经济资源，以生产对社会极为有利的混合物品。然而，正是在这一方面，竞争性市场出现了市场失灵问题。

在讨论市场何以在创造理想的或者说“最优的”资源配置问题上出现失灵的理由之前，让我们先来界定一下“最优”，即每一种不同的商品的生产均保持在这样的水平上，不可能通过改变其数量以使每一个人生活状态比以前变得更好；换一种说法，“最优”意味着，如果不使某个人或某些人生活更坏就不可能使某个人生活变得更好，“一个令人虔诚向往的顶峰”，我们离最优状态越远，市场失灵就越严重。

当然，最优状态或者说资源配置的最优化不是一种静止的状态，而是一种根据需求或供给条件而持续变化的状态，一些商品以及诸如劳动力、土地和资本等资源价格也随之发生变化。因此，我们真正要关切的是，竞争性市场经济是否会伴随这些变化而相应地走向最佳状态。

3. 现在，我们再回到普遍存在的市场失灵问题。按重要性的升序排列，市场失灵的主要原因包括：（1）大量垄断现象的持续存在（按其定义，垄断应被排除在竞争性市场经济之外）；（2）无法估价且稀缺的自然（环境）资源的存在；（3）政府通过税收干预定价，如消费税、补贴等；（4）经济学家们称之为“外部性”或“外溢性”问题的

存在，它们总是有意无意地对他人或社会整体的福利造成影响，从而导致某些物品的生产、消费或使用。

最后一个原因，外溢性——市场失灵最重要的原因——的存在是我们今后将要集中关注的问题。

4. 在讨论外溢性的发生如何影响经济走向资源最佳配置之前，我们先来阐述确定其存在的必要条件的根据。如果我们暂且假定，在私有企业的竞争性经济中市场失灵完全不存在，那么它的确会走向最佳状态，这些根据就很容易理解了。

最优配置的必要条件往往通过边际成本和边际评价来表示。在这对关系中，它们的意义在于，要求我们不要把边际的含义理解为平均值。通过一个简单的示例，我们就可以将其阐释清楚。

把某一产品的生产成本除以它的生产数量，它的平均成本就可以得到了。因此，如果某一特定产品仅仅生产了 3 个单位，第一件成本是 8 美元，第二件成本是 14 美元，增加的第三件产品的增量成本是 20 美元，那么这三个单位的产品平均成本就是 14 美元。相反，产品的边际成本是指每增加一件产品所增加的成本，那么生产第一件产品的边际成本就是 8 美元，生产前两件产品的边际成本就是 14 美元。在多生产一件产品的成本是 20 美元，这时三件产品的边际成本也是 20 美元，诸如此类。^①

① 对于我把边际（和平均）成本解释为多生产一件产品的成本增量，读者们可能会感到迷惑不解。你们或许会想，边际（和平均）成本应该随产量的增大而降低才对。但是，在我们前面所假定的竞争性经济中，每一家企业只生产商品 X，并在最低的平均成本水平上进行生产。我们还记得，生产一单位商品 X 的成本等于在多重要素的关联形式下生产那一单位 X 商品的消费。而且，既然这些生产要素的市场价格（基本的包括土地、劳动力和资本）自身会随着商品生产的不同数量而变化，那么花在每一单位 X 商品（以及其他任何一宗商品）的消费也会随之变化。我们再举一个最简单的例子，假如经济只有两个要素：劳动力和资本。这时，生产一单位的商品 X 比生产一单位的商品 Y 需要更多的劳动力。如果经济的要素禀赋是既定的，那么 X 商品的总消费量与 Y 商品的总消费量之间进行转换或替代，不会改变既定的劳动力和可得资本数量：它改变的仅仅是价格而已。因而，如果生产更多的商品 X，将会比生产较少的商品 Y 需要更多的劳动力。可是，既然劳动力供给数量是既定的，则劳动力需求的增长将会影响其市场价格。反过来，资本的市场价格也是如此。但是，如果按照这些劳动与资本的新市场价格，商品 X 的成本将会比商品 Y 相对提高，因为按照新的价格，商品 X 会比商品 Y 消耗更多的劳动力。最后，既然现在劳动力价格越来越贵，那么为使生产商品 X 更具可行性，企业在每生产一件产品时，用更便宜的资本来代替劳动力就更划算。

类似地，当我们从商品的边际成本转向其边际评价时——我们仍然记得，在经济学中，某物对于某人的价值是指他愿意为之支付的最大额度。在我们的简单例子中，如果还是只生产三件商品，那么为单独一件商品某人最多愿意支付 36 美元，如果他已经为这件商品花了 36 美元，他愿意为另外一件商品最多支付的额度是 26 美元，那么买两件商品的边际评价就是 26 美元。如果为第 2 件商品支付了 26 美元，他就最多愿意再为第 3 件商品支付 22 美元，那么他买三件商品的边际评价就是 22 美元。

通过对上述三件商品边际评价和边际成本的对比，我们可知，制造三件商品可获得的最大的净利润，而继续制造第 4 件商品会削减利润额度。让我们进一步明确这一点。

如果只生产一件商品，会产生 28 美元的额外收益——这时商品的边际评价是 36 美元，边际成本是 8 美元，前者大于后者 28 美元。如果生产第 2 件商品，额外收益是 12 美元，这时两件商品的边际评价是 26 美元，边际成本是 14 美元，边际评价仍然大于边际成本。最后，生产第 3 件商品的额外收益相当于 22 美元的边际评价减去 20 美元的边际成本，即 2 美元。

从生产 3 件商品所能获得的最大净利润是 42 美元。因为如果再继续生产第 4 件商品，其定价将少于 22 美元，也就是 18 美元，而其生产成本也将多于 20 美元，即 24 美元。因此，生产第 4 件商品要承担 6 美元的损失，那么，生产 3 件商品会产生最大净利润，我们把这个数量“3”作为“最佳产出”就是适宜的。

现在，我们把这一商品的市场价格设定为 20 美元，依照这一价格，如果某人购买 3 件商品，他会获得最大收益 24 美元（16 美元 + 6 美元 + 2 美元）。但如果他仍然按 20 美元的价格购买第 4 件商品，他就要损失 2 美元，因为这时他的收益只有 18 美元。

对于按 20 美元生产此商品的人而言，当他只生产 3 件商品时，会获得最大收益，这时他生产三件商品的边际成本正好等于 20 美元。

显然，把此商品价格定位在 20 美元，使我们能够从生产这 3 件商品总的最大收益 42 美元中分离出消费者的 24 美元收益和生产者的 18 美元收益。在我们的模型中，20 美元的定价正好实现了该商品产出的

最优化，即它的竞争性市场价格正好等于（有时稍大于）其相应的边际成本，这也被人们表示为任何商品产出最优化的必要条件。

5. 现在我们把最优状态的必要条件扩展到应用于竞争性市场中所有商品的生产。在完全竞争性市场条件下，假定众多彼此竞争的公司生产任何一种商品，而且任何一种商品都有大量的消费者。这时，我们将会发现，把最优状态的必要条件定义为每一种商品的价格等于其相应的边际成本是非常适宜的。^①

我们或许会想当然地以为，在竞争性市场经济中，任何一种商品的价格都会倾向于定位在消费者所要求的数量正好等于其生产数量的水平上。因为商品的产量如果超过这一价格，商品的市场价格就会下降，反过来也是如此。

按照主流假定，即如果一件工业品生产得越多，它的边际成本终究会上涨，那么，在 20 家生产同一种商品、效率也相同的公司中^②，任何一家在其边际成本等于流行的市场价格时，都将会实现其利润的最大化。

对于任何一件商品的消费者而言，虽然每一位消费者按市场价格购买该商品的数量会因人而异，但总的来讲，每一个人都都会实现其效用的最大化，当他购买商品的数量达到边际评价正好等于其市场价格时。

至此，我们或许能够得出确定性的结论，只有在所有商品生产中都出现必要条件时，最终的总产量才是最优的。^③

6. 现在，我们必须推翻之前的假设，也就是在第 4 部分介绍过的

① 的确，也有这样的例子，（由于生产额外的商品可能导致边际成本稍大于其价格），公司也可能在没达到最优价格、边际成本下降时，实现利润的最大化。但是，如果过于苛求，把必要条件表述得非常繁琐，从而确保将最罕见也罗列在内，我们可能一无所获。

在任何情况下，经济学家们在论证其定理时总是频繁地依赖于几何或数学模型，并习惯性地假定其建构中具有连续性。

② 毫无疑问，不是所有的公司都同样有效率。效率差一些的公司边际成本更高、产出更少，而赚得的收益也就更小。

③ 有时人们主张，资源最优配置所要求的，不过是商品价格与边际成本成正比而已；因此，某一件商品的价格如果是其边际成本的 20%，市场经济的最优状态是有保障的。虽然这么说貌似有理，但这种平衡状态只有在不完全竞争的市场经济中才可能出现。在完全竞争性市场经济中，每一家公司的管理者都能意识到，通过扩张产量能够使收益大为增加，直到边际成本实际上等于其市场价格为止。但是当市场经济中的资源变得稀缺时，努力扩张只能导致所需资源价格上涨。于是，只有在所有商品的生产中，每一种商品的边际成本等于其市场价格时，这一状态才能稳定。

不存在任何市场失灵问题的情况，那意味着既不存在垄断，也没有不可估价的自然资源，而且在任何商品生产中都没有外溢性问题。然而，如果在某一商品生产中存在“负的”外溢性，那么其实际的或社会的边际成本会超过公司的私人成本。因此，现在确定每一种商品的最优产出数量就应该更加全面，即当它产出的社会成本等于竞争性市场价格时，其产出达到最优——这里的社会边际成本可以通过公司生产每一单位商品的私人成本，再加上生产该商品产生的外溢性损害造成的成本计算得出。

现代经济中的经济行为会导致一系列类似的外溢性，某些是地方性的，某些也可能超出国家的疆域之外，它们包括：噪音，空气和水污染，过分拥挤，丑陋建筑，有毒废物，动植物毁灭，诸如毒品、化妆品、喷雾剂等化合物扩散导致的人体损害等。

一旦我们开始注意到外溢性，就能找到很多途径来应对它，有时也通过各种不同方式的经济联合方式来避免外部性问题的发生。除了完全禁止商品生产，或者许多经济学并不赞同的官方直接控制生产等方式之外，还有大家熟知的重新配置工厂、工人，采用新的工艺设备以减轻或消除污染的扩散，或征收相当于边际（剩余）的溢出额度的特许权税。后者在经济学家那里非常盛行，并被指称为污染税或污染环境的废物税。通常情况是，当每单位产出的外部成本保持不变时，污染税就等于每单位的外部成本，“由于征收污染税将减少其产出到社会边际成本等于其价格的产出水平上。”

我们还用个非常简单的例子来说明。假定有一家位于河岸边的染料厂，它每天都往河里排放废料，从而造成了附近鱼类的灭绝，并且损害了河流下游农民们的生活质量。生产每加仑染料造成的损害是 16 美元，对该染料厂征收每加仑染料 16 美元的特许权税。16 美元的特许权税再加上每加仑 20 美元的生产成本，现在染料厂生产每加仑染料必须承担的社会成本就达到 36 美元。因此，当社会边际成本等于市场价格时，该染料厂生产染料的规模达到最优。

在结束本节之前，还有两点需要注意。第一，通常计算后续产品的外溢成本比较困难。这样，“估计”外溢成本也要好过什么也不

做，也就会更接近某商品的最优产出。换句话说，这实际上有一个假定预设，只要外溢的数量下降，无论数量过小或过大，社会共同体的状况总要比对外溢性问题无动于衷的时候更好。

第二，必须承认，任何力求实现外溢性商品最优产出的努力都有成本，无论通过征税、重新分布工厂及工人，或者其他什么途径，以及更常见的官僚机构的膨胀等。既然如此，当社会成本与市场价格之间的差异不是太大时，或许不采取行动反而更经济。

7. 如果不是20世纪60年代一篇引起轰动的期刊论文，我们很有可能在这个案例的基础上，去相信既有的定理，或者接近于得出结论了。那篇论文的意图表明，在所有稀缺资源的产权都非常明晰的竞争性经济中，根本无需国家干预，单靠私有企业就足以实现产出的最优化。

如果这一定理是有效的，我们之前所有的阐述都可能就像莎士比亚的《爱的徒劳》一样沦为空谈。毫不奇怪，这一定理在商人们中广为流传，在一些经济学家尤其是奉行自由主义经济的经济学家那里也流行甚广。既然这一定理仍不时被人引用以作为自由企业主张的屏障，我们就再用一些时间来分析它。

在论文中，科斯举了一个非常简单的例子——尽管紧接着就是对另一个例子的阐释——就推导出了那个著名的结论。在这个例子中，牧民的牛通过篱笆围栏的缺口走失了，从而践踏、损害了毗邻农场的谷物。

这个例子不难表明，如果农场的产权是属于农夫，那么牧民必须赔偿由走失的牛所造成的农夫的损失。或者相反，如果农场属于牧民的财产，在这种情况下，他将要求农夫为避免这些损失而做出赔偿，结果是唯一的。这是因为，农夫遭受的损失是唯一的，等于他损失的谷物的市场价值。

8. 然而，这种简单的解决方案只是企业界的喜好而已，它不可能涵盖所有的外部性问题：实际上，这个方案只不过是个极其特殊的例子罢了。

首先，这种唯一最佳方案源自外部性问题的单一成本。在这个例

子中，这一成本根据农夫损失的谷物的市场价格计算而得。

污染评估实际上很主观；也就是说，要么依照污染受害者赔偿要求，要么依照制造污染公司赔偿要求（它为减轻污染而付出的代价）。在这个极不普通的例子中，公司是否有权污染空气，还是那些受害者是否有权使用洁净的空气，是个比较麻烦的问题。在这里，空气实际上是稀缺资源，它的产权是可以分配的。

一般来说，经济学家们意识到，既然一个人愿意为放弃一件“好”的商品（或者忍受一件“坏”的商品）而接受赔偿的最小额度也要大于（有时还是远远大于）他为享有一件“好”的物品（或者忍受一件“坏”的物品）而愿意支付或能够支付的最大额度，那么，按照两种群体不同的相关权利，任何污染的每一单位就有两种估价，导致两种社会边际成本，从而也有两个不同的最优产出量。^①

我们得出结论，那些遭受污染之害的人们拥有空气环境的产权，如果空气环境的产权归属制造污染的公司，则产生的社会边际成本将会更加高昂。于是，对于我们所讨论的产品的最优产出而言，如果空气产权归属民众，其社会边际成本更小，反之则更大。

9. 然而，更重要的是，虽然产权延伸至可利用的耕地或矿产地以及小型湖泊、河流分支是可行的，但是在其他情况下，甚至在大多数情况下，产权授予并不具有可操作性。

① 有一个极端的例子，可以阐明二者的差异。琼斯先生继承了一处位于 Smallville 附近的地产，他打算在那里建一家黏胶工厂，而这种工厂通常会散发出大量的臭气。由于只要工厂运转，无论产量多少都会散发出同等数量的臭气，因此，唯一可替代的选择就是把工厂建在更荒芜的地方。

如果没有法律禁止琼斯先生在 Smallville 附近兴建工厂，这里的居民们将开会并最终决定给琼斯先生提供 300000 美元，让他不把工厂建在村镇附近。但是，琼斯先生开价 500000 美元，因为如果把工厂建在更远的地方他的损失就是这个数。因此，他认为先前的决定更经济。由于如果他像大家建议的那样，把工厂建在其他地方，他会损失 500000 美元，大于 300000 美元的收益——因此，作为整体的社区包括他自己在内，生活状况更差了。

然而，假定 Smallville 市长的上诉成功了，法院的裁决是，如果琼斯先生把工厂建在 Smallville 附近，他就必须赔偿 Smallville 居民的损失。居民们为忍受工厂的臭气所能接受的最低赔偿额度是 840000 美元，这将迫使琼斯先生不得不把工厂建在别处。市长或许认为这才是一个真正便宜的决定，因为如果工厂建在了 Smallville 附近，社区（包括琼斯在内）的净损失就不仅原本省下来给琼斯的 500000 美元，而是居民们不得不承担的 840000 美元的外溢成本，显然，前者比后者少多了。

森林的产权化运作得就不好，如果木材公司的工作区域不限定的足够狭小，那么他们的长期利润只有依靠砍伐与造林交替进行。不幸的是，虽然几乎所有的热带雨林正式置于官方控制之下，但人们对待它们都像对待其他公共财产一样。这些热带森林正在遭到严重破坏，许多大公司用电锯、拖拉机大肆砍伐，农民们通过刀耕火种的方式开垦森林、种植谷物。于是，几乎没人顾及到，不计其数的物种惨遭灭绝，植被破坏对地球气候、环境的负面影响与日俱增，子孙后代承担的沉重代价。

深海鱼类是另一个例子。虽然人们想到了把海洋按面积进行产权划分，但最终不可能执行。通过诸如定量捕捞等立法措施来保护鱼类种群也是无效的，因为很难监督，业界也不欢迎。

在其他情况下，产权协商是一种不被接受的提案。根本没有办法把地球空气分配给公司或者个人，授权他们向他人收费。结果，地球上的空气就像公共下水道一样被滥用，甚至连最起码的向污染排放行为征税或颁发的禁令也没有。^①

10. 最后的考虑或许增加了对上述结论的悲观主义情绪。

在过去半个世纪里，科学技术取得的巨大进展大大超越了新的外溢性问题与我们所意识到其流行和效力之间的时间差。此外，在很多情况下，负的外部效应难以进行经济上的计算，从而使资源最优配置的希望落空。

我们每年使用的产品中含有无数的新型化学物质，这些产品充斥着超级市场的货架：比如女人的化妆品、染发剂、发胶、调味剂、各种养生食品。关于这些化学物质以及当地药房里陈列的麻醉品对人体的影响，我们了解甚少且了解起来非常缓慢，往往在它们对人体造成伤害之后我们才知道它的危害。

医生给孕妇服用的萨立多胺，本来只是一种镇静剂，但后来导致了婴儿先天畸形。当人们发现它的危害时已经太晚了，成千上万的夫妇

^① 防污染立法行动并不总是有效的。比如说，大烟囱设施能够降低影响某一地区人口的烟尘数量，但正像大家知道的，化石燃料产生的气体往往穿越边界，降到别的国家形成酸性沉积。

已经遭受了生下畸形儿的巨大痛楚。

无独有偶，我们使用的气溶胶、电冰箱所排放的含氯氟烃气体会侵蚀、破坏臭氧层。 臭氧层可以保护我们免受紫外线的损害。 然而，当科学家发现这一点已经太晚，损害已经无法挽回地造成了。

谬误 10

大学教育津贴促进了机会均等、实现了总体社会效益，所以是合理的

1. 二战前，英国的大学生数量大约是 50000 人。现在，这一数字接近 200 万，其中三分之二的学生接受的是全日制教育。为了让这些大学维持下去，国家每年给它们的学杂费拨款超过 50 亿英镑，当然，这还远远低于大学的所有办学成本（2002 年，美国州政府给大学的拨款达到 660 亿美元，联邦政府的拨款比这还多数十亿美元）。尽管如此，对于纳税人来讲，考虑这些钱花的是否划算是什么不合理的。有些纳税人自我安慰地认为，即便他们并不确定这种类型的收益如何——大学教育总是利他多于利己，但给予大学的远低于成本的津贴，的确能够促进机会平等，为那些上不起学的穷孩子打开大学教育之门。

然而，在本章中我希望能够说服读者相信，有两种信念均属经济学的谬误：一是认为大学津贴促进了社会总体利益，从而应属正当的信念；二是认为仅靠大量津贴就能够让那些穷人的孩子从大学教育中获益的信念。

我们或许也可以从这样一个普通假定开始着手：经济学家当中反对向大学提供津贴者大有人在。除非教育津贴具有经济合理性的根据，

否则就一定会受到被提供津贴物品产出过剩的指责。^① 在此，我们所要做的，就是揭示这一简单的定理如何可能应用于大学教育津贴，并提出一个临时假定：只有具备商业头脑的学生才能从大学教育中深受其益。

2. 在为完成这项任务着手奠定基础之前，探讨一下有关对应补贴的题外话是有意义的。当然，以英国为例，我们或许可以假定，政府决定为每一个打算修读三年大学课程的学生提供 3000 英镑的津贴；这是他念书所有成本的必要额度，包括三年全部的学杂费和生活补助。

现在，如果政府被说服了，愿意提供给可能入学的 200 万学生每人 30000 英镑，并且可以按他们所想的方式使用这笔钱，那么我们就能够十分确定，他们都可能选择花掉这 30000 英镑，而不是拿它来上大学。一些人可能会用这笔钱的全部或一部分来投资，以获得每年固定的收入，另一些人则可能用这些钱来旅行、娱乐，或者花天酒地、沉湎声色。

然而，只要他们接受了这 30000 英镑以及将会成为大学生的附带条件，无论他们怎么花这笔钱，实际上都没有给政府或纳税人增加更多的负担。相反，如果允许他们按自己的喜好支配这 30000 英镑，那么很多人（在 200 万大学生中，几乎绝大多数的人都是如此）的确会生活得更好。

既然纳税人没有因 200 万年轻人按自己喜好花钱而使生活状况变得更差，同时这些年轻人又的确因为可以自由选择花掉 30000 英镑而使生活变得更好，那么作为一个整体社会的生活状况也会得以改善——现在学生的数量已经远低于 200 万了。

3. 虽然上述讨论应该足以使读者们怀疑，给大学生提供津贴在经济上是否明智，无论是直接还是间接给他们提供学费，我们现在

^① 经济学家们有关现在接受津贴的物品导致供给过多的结论源于那个熟悉的论证是：如果提供补贴，某一物品的成本随之下降，从而导致其产出超出市场平衡情况下的供给量。因而，把这种补贴条件下的产出削减至市场平衡条件下的产出水平，就是增强经济效率的表现，在某种意义上会增加经济的总收入。

还是要认真对待揭穿谬误的任务，一旦认可了学生作为“经济人”——也就是说具有商业头脑，学生津贴就会导致产生规模过大的学生数量。（再次重申，如果把这一规模削减至“最优规模”，将有助于实现纯经济收益，从这一意义上讲，规模“过大”就很容易理解了。）

如果将获得的教育资助当做一项投资，让我们再次采取先前提及的那种极端情况，我们接下来的任务或许会更简单些。在第一种情况下，学生独自承担所有的教育成本，包括他三年期间的所有花销；在第二种情况下，这些成本由所有纳税人承担，对于学生而言，他这三年的教育是免费的。

我们还是从那个关于商品需求的经济学定理出发：在一个经济体中，随着投资的规模越大，则额外投资的年度回收率就越低。经济学家们通常把这一定理称为投资边际报酬递减定理。^①然而，如果我们向某一产业投资了比如 200 万美元，其第一次投资或许产生每年约 16% 的回报，再次增加的额外投资回报则为 14%，第三次投资则为 13%，以此类推。

当然，金钱的投资有各种途径和方式，我们从中选择 A 产业，将获得 12% 的边际回报率。如果把这些钱投资到 B 产业，其边际回报率最多不超过 8%。但是，这种情况不会持续下去，因为在 A 和 B 产业中的所有投资将会按照经济优先性重新配置。把一些投资从 B 产业转移到边际回报率更高的 A 产业或许不太容易，于是可替代的途径就是，既然投资到 A 的回报率要比 B 高出 4 个百分点，那么新增加的投资要优先投到 A 而不是 B。但是，这意味着，无论投到 A 还是 B，新增投资的回报率都是减少的，从中我们可以推断，随着投资到 A 产业资金的增加，回报率更高的 A 的投资的回报率将会下降，直到其投资回报率降到 B 的水平为止。

^① 如果我们把这种投资理解为将会增加生产商品 X 的某一产业的产能，则这种投资边际回报减少的说法表面上确属可信。如果额外增加了这种投资，它却只会导致比先前每单位投资更低的回报，因为如果增了商品 X 的投资，从而它的产量也相应得到增加，那么只有降低其价格，它才能在市场上找到销路。

我们可以得出结论，由于投资在 A 和 B 之间的最佳配置，二者的边际投资回报率最终将会趋于一致：因为在任何一种投资配置当中，如果对于一种投资的回报率高于其他别的投资，那么相比于最优状态，这种配置将会导致经济损失。因为在最优配置状态下，同等的投资总额总会配置到两种投资机会中，其投资回报率是相同的。^①

通过以上的例子，我们或许可以推断出来，当任何一种投资方式的回报率完全相同时，经济体的总投资就处于最优状态。那么，既然花在大学教育上的钱只不过是一种投资的方式，最优投资状态要求大学教育的边际投资回报率也等于其他任何投资的边际投资回报率。的确，既然大学提供许多不同的课程，那么每一门课程所提供的边际回报也必须是相同的。

4. 尽管经济学家能够对各种可替代的“投资流”进行比较，从而按照不同方式给它们分门别类，但相比之下，把它们简化为内部收益率（IRR）再来进行比较可能更方便些，因为内部收益率（IRR）或许是相对于上面阐释中的产出或回报率而言的。首先，我们必须解释一下“投资流”和内部收益率（IRR）。

通过投资流，经济学家会考虑到连续性的年度纯收益，那源自于最初一年或几年投资的初始成本。如果第一年发生了投资的全部成本，我们把它标为 y_0 ，下一年净收益则标为 y_1 ， y_2 ， y_3 ，以此类推直到最后那年 y_n 。

让我们举个简单的例子。这个例子中有三个数值，它们分别是 -200，110，121。 -200 是头一年投资的成本，也就是 y_0 ，而 110 和 121 则是接下来两年发生的净收益——这项投资的时间跨度只有两年。

在上面的例子中，数值是经过精心挑选的，以使内部收益率（IRR）相当于 10%。因为，如果把 y_1 的净收益 110 以及 y_2 的净收

^① 实际上，投资按照风险是分级的，风险越大其实际回报率就越高。如果把它包括进来只会使阐释更加冗长，却丝毫不会影响我们结论，所以我们就把这种复杂情况忽略掉了。

益 121 折现的话，它们的数值将达到 200，恰好等于 y_0 的最初成本。^①

这个简单的例子阐明了内部收益率（IRR）的含义，即它就是这样一种折现率，当把每一年的净收益减少到当前价值时， y_n 正好等于最初的成本 y_0 。

5. 现在，我们假定所有经济投资的 IRR 都是 10%，那么，就整体经济的最优投资配置而言，就会要求大学教育投资也应该等于 10%。的确，在一种理想的完全竞争经济体中，无论投资何处，其产生的 IRR 都是 10%，银行的房贷利率也会是 10%。

接下来，假如一个穷学生要从银行里借到一笔贷款以支撑其大学教育所需，那么他如果以这样一种方式借款或许收益会更多——（偿还银行贷款后）他的后续所得将会超过他能预期到的若不上大学而赚得的额度——只要他从大学教育中所获得净收益产出比 10% 更高的 IRR。^②但是，一旦选修那些特定课程的学生数量增长到 IRR 接近于 10% 时，继续选修该课程的收益就不再增加了。这时，该课程选修的最优人数也就出现了。

同样的计算方法也适用于那些富裕家庭的孩子，他们无需从银行借款，但如果他选择投资于大学教育，就必须放弃所有也可能赚取 10% IRR 的其他投资途径。只要那些富裕家庭的孩子从大学教育投资中所获得的 IRR 超过 10%，他们的收益就会趋近于和穷人家的孩子一样了。一旦选修相同课程的学生数量增加到从中获得 IRR 接近 10% 时，这门课程对学生就不再有吸引力了，选修该课程的最优数量也就达到了。

6. 虽然到现在为止我希望就要达成目标了，但我们或许还能阐释

① 初级教科书上的公式用 r 来表示 IRR，它的函数公式是 $\sum_{i=1}^n [B_i / (1+r)^i] = K_0$ 。这里， B_i 是第一年的净收益， r 相当于利润率（表示为分数）， K_0 是初始年份 Y_0 的投资成本。在这个公式中，如果单一的投资流依次变化为 -200，100，100，那么 IRR 实际上可能等于 0。如果净收益分别都低于 100，100，那么 IRR 则可能为负。我们或许注意到了，在这个例子中，由于初始成本流转到两年甚至更长时间，或后续净收益为负，IRR 可能表述得更全面， r 的函数公式是 $\sum_{i=0}^n [B_i / (1+r)^i] = 0$

② 无论他何时以及如何重新排定偿还计划，都不会对我们的结论产生任何影响。

得更详尽，以比较之前假定的那两个例子：（A）学生们自己支付（无论借钱与否）三年大学教育的所有成本；（B）全体纳税人为三年大学教育的所有成本买单。我们假定，每个人接受三年大学教育的全部成本为 10000 英镑。假定每一个人从毕业后到退休之前，可以工作 30 年，那么在此期间，他的收入会持续增长，净收益逐渐积累——这里，我们把净收益定义为其年收入超出如果不上大学他每年能够赚取的所得的部分。

既然在第一种情形下，我们必须假定在校接受大学教育的学生达到最优数量时，大学教育投资的 IRR 也将达到最高的 10%，正好等于其他所有类型投资的 IRR 即 10%，那么，在他退休前的 30 年里，无论其年均 10000 英镑花销的三年大学教育的净收益或纯收入的情况是什么样子，都会与 10% 的 IRR 保持一致。一般来说，实际的年均纯收益开始会减少，之后上升，到退休前很可能有点下降。但是，假如这项投资也会获得 10% 的 IRR 的话，那么无论实际的曲线怎么样，我们都有可能对它进行重新架构，以产出固定的年纯收入。若接受这一判断，即在 30 年中每年达到 400 英镑，将会使例子 A 与 B 比较起来更为简单。

因而，这两种可替代的投资将如下所示：

（A）-10000， -10000， -10000， 400， 400， …， 400.

（最后一个 400 英镑与最初的 400 英镑相差 30 年）

（B）-10000， -10000， -10000， 0， 0， …， 0.

在例子 B 中，由于接受大学教育的成本为零（全额津贴），将会有大量的学生陆续不断地选修这些大学课程，直到他们从中获得的收益等于 0 为止，因此，其净利润将会下降到 0。因此，例子 B 中得 IRR 必定为负——这对纳税人来讲不是一项好的投资。但是，在后续情形下，穷人家的孩子们或许的确坚持认为大学教育津贴是正当的，因为如果必须通过银行借款来承担三年大学教育的所有成本的话，他们很有可能还不起如此大额的债务。

7. 我们或许得出结论：

（1）如果把大学教育视为一项投资，那么只有当所有学生无论穷富都要支付他们大学教育所有成本时，最优学生数量——包括全选所有

课程以及单选任何一门课程——才能达到。按照这一最优数量，每位毕业生未来的净收益会确保 IRR 等于 10%，这一数字（我们之前假定的）超过其他所有投资途径。

（2）一般地说，我们可能断定，给予学生的津贴越多，超过最优学生数量的部分就越多，而他们的年均净收益就越少。

一旦我们放宽视学生为“经济人”的假定，承认一些年轻人想要从事某些职业，从而能够获得非经济优势，诸如拥有某一职业技能的权威、进入上层社会圈子的机会、获得公众认可等等，那么，作为“精神性”收益的交换，这些学生会容忍低一些年纯收入。为此而接受大学教育的学生最优数量会比仅有金钱回报时更多一些。

有关回馈社会的那部分收益，只要这部分具有正向意义的收益，我们已经在谬误 9 中讨论过了。也就是说，把公共设施或服务的成本降低到正好等于它所产生的正的外溢值，从而扩大其供给，直到它的社会边际成本（低于其私人边际成本）等于该设施或服务的市场价格。

8. 一个很明显的事实是，完全竞争的理想状态以及在整个经济体中只有一种 IRR，只是我们为了阐释的目的而假定的，它与真实的经济状况并不一致。在真实的世界里，投资按风险划分等级，银行按信用和担保状况而对客户予以差别对待，一小部分学生根本就毕不了业，诸如此类的问题都不可能自行消除。虽然难以否认，在真实的经济生活中确定最优学生数量难度太大，但我们能够确定，不管具体内容如何，一个教育成本完全由学生负担的方案要比一个为学生提供教育津贴的方案更有可能接近最优数量，无论后一方案为学生提供津贴的幅度怎么样。同样，我们还能够确定，为学生们提供的津贴越多，超过最优规模的部分就越大，从而学生毕业后赚取的净收益就越少。

最后，读者还记得“其他条件不变”的限制条件吧，它适用于所有的经济学分析。大家也一定不会忘记，总收入及其分布的持续变化，同样适用于对商品价格以及不同类型投资的回报率的分析。所有这些变化，都可能影响到学生数量的实际规模。为此，经济学家习惯于用“倾向于”这样的字眼来表述他们的结论。在学生人数方面，他会这样表述，如果满足必要的条件，将“倾向于”达到学生规模的最优状

态。如前所述，这里的必要条件是学生承担其大学教育的所有成本。此外，他还会以这样的方式来表述更普遍的结论，即提供给学生的津贴越多，超过最优规模的“倾向”就越大，学生们毕业后赚取的净收益就“倾向于”越少。

9. 取消学生津贴还具有不经意却更重要的好处。

一旦学生要承担大学教育的所有成本，我们完全可以预期，准意识形态课程选修人数将会急剧下降，更不用说那些形形色色的荒诞不经或无病呻吟的课程。在过去数十年里，英、美两国的大学已经大量删减了这种课程。选修这些怪异课程的学生，毕业后大多找不到出路。然而，现在大学中的社交设施为学生们提供的狂欢机会，看起来足以补偿他们在现实世界希望的渺茫了。

此外，一旦学生必须支付全部大学教育的成本，他们也不仅仅只选有助于找到日后可能有丰厚待遇工作的课程，还会对那些毁灭性的校园狂欢敬而远之，沉溺于自我伤害的学生以及破坏性的行为也将大量减少。

谬误 11

国家公债是子孙后代的负担

1. 这个谬误比较陈旧，实际上早在 1963 年 5 月，前总统艾森豪威尔就广为宣传，当时，他指责另一位前总统肯尼迪实施赤字财政政策，从而致使国债激增。他指出，“这种政策的实质，就是我们从子孙后代那里偷钱来满足自己现在的欲望”（每日电讯，1963 年 5 月 15 日）。自此，这一说法被无数评论家反复提及，在美国更是如此。如此著名的出处使这一谬误更加值得剖析，下面我们就花些时间来做这件事。

2. 现有的国债是政府过去欠下民众或其他机构的，而大家借钱给政府，持有政府发行的债券，可以获取固定利率的收益。这样，如果美国政府明年发行利率为 5% 的公债来融资 400 亿美元，这些公债由公众购买，这就会增加美国政府 400 亿美元的国债。由于政府必须每年支付这 400 亿美元债券的 5% 的债券利息，则政府每年开支增加 20 亿美元，至少按照最长期限（我们随后将会谈及）。

我们暂时假定，这些价值 400 亿美元、年利率为 5% 的政府债券由全民购买，即由美国的所有居民购买。现在，如果政府要用这从公众手中“愚蠢地”借来的 400 亿美元来购买本年度生产的商品和服务（优先增加 400 亿美元为这些商品和服务买单，而非全由税收收入支付），

那么就有可能每年增加 20 亿美元的税收来抵消 20 亿美元的利息支付。^①

但是这新增的每年 20 亿美元税收作为国家整体的负担适当吗？的确，纳税人不得不从他们的收入中支付这每年 20 亿美元的额外税收，并因而在某种程度上生活得更差。但是，债券持有者每年的收入也增加了 20 亿美元。于是，作为一个整体，国家总体状况并没有更好也没有更差。实际上，这只不过是财富从纳税人手中向债券持有者转移了而已。

这样一个例子或许能够让我们更容易理解这种财富的转移。如果在这个国家中所有有收入者的总数接近 1000 万，每人购买了正好 2000 美元的债券，这样，每一个纳税人可能必须要缴纳 100 美元的税，但他可能还会收获 2000 美元债券的年利息收益，即 100 美元。这时，纳税人生活状况既不会更好、也不会更差，他因而没有增加国家债务。即便并不是所有的纳税人都持有相同数量的政府债券，这一事实也不会得出这样的结论：当收入从一部分人手中转移到另一部分人手中时，国家的总体状况其实并没有变得更差。

3. 然而，在这个例子中，政府把发行国债所得的 400 亿美元全部花掉是毫无远见的，这种情况实际上并不常见。相比之下，政府更有可能花一部分钱以期每年都能产生投资回报。在一定条件下，如果政府把 400 亿美元投资到那些每年恰好产生 5% 回报的项目上，或许就不需要征缴额外的税收以抵消政府发行公债的利息支出。当然，债券持有者可以继续获得每年 20 亿美元的国债收益，但这部分钱直接由政府的 400 亿投资收益中支付，而无需额外的征收税收。

此外，一个审慎的政府或许能够投资年收益超过 5% 的项目，使它能降低税率或者增加年度开支，从而增加国家的整体所得。

4. 为了加强读者对前述论断的印象，让我们阐释得更细致些。

^① 虽然不太可能，政府也可能每年削减公共开支 20 亿美元，而不是增加 20 亿美元的税收以抵消那 400 亿美元每年的偿付利息。在这里例子中，或许有人认为每年损失 20 亿美元的公共商品和服务才是“负担”。然而，这并不影响我们的分析，因为这些每年 20 亿美元由那些手握债券的民众 20 亿美元的利润抵偿了。

首先，把全民购买 400 亿美元政府债券本身看作一种负担是没有道理的，因为任何一位债券持有者选择购买国债而非其他别的投资或消费，完全是出于自己的自由意志。而且，他选择把钱投资到国债，并预期在未来的若干年内每年收入都会有所增加，这也绝不会成为什么问题。那么，债券持有者每年增加的 20 亿美元额外收益的确意味着，总体经济收入比其他选择时更高了，除了我们提过的那种特殊状况，即政府把发行公债所获得 400 亿美元一分不剩地用于该年度的公共消费支出。如前所示，在那种情况下，纳税人作为一个整体由于必须支付 20 亿美元的税收而生活状况会变得更差。而且，在利弊相互抵消之后，这种罕见、有限制情况的直接后果是，除了国家债务增加了 400 亿美元，整体经济并未从中出现丝毫损益。

其次，只要政府没有消耗或全部消耗这 400 亿美元，它总会使经济收入有所增加。毫无疑问，如果政府把这 400 亿全部用于赢利性投资，或者国债购买者们要求用 400 亿购买收益更高的资产，经济收入净增加的幅度还可能更大。

5. 从已经提及的最坏情况中，一种新的有关负担的争论出现了。它基于这样一种假定，随着国家的资本存量（厂房或机器的工业股票）的增加，它的年度投资率——假如等于相应的年储蓄率——久而久之会下降；且现有存量资本越多，年度投资率就越低，以后的资本积累存量也就越小。

现在，如果国家债务总量是 2000 亿美元，且全部都被政府消耗掉了，那么这 2000 亿债券的持有者倾向于认为，他们的确积累了 2000 亿美元的实际资产。结果，他们每年用于储蓄的钱就更少了，为未来——比如说两代人——积累的资本存量可能也减少了。但是，应该指出的是，资本积累存量与先前假定的年度投资率之间的负向关系不会对我们的结论产生任何影响，可以完全忽略不计。既然人们即便不用储蓄的钱来购买政府债券，也会把钱用于私人投资以获取实际回报。那么，不管政府浪费了多少通过发行国家公债筹集的资金，当前投资率都有必要降低。这样，政府浪费得越多，当前的投资率就会越低，资本积累存量增长得因而就越小——尽管结论依然，未来世代的人们享用的

生活标准还是高过现在的人。

更不用说，在这里或其他经济学分析中不需要也没有理由使用“负担”这样充满感情色彩的字眼儿。

6. 到目前为止，我们一直在依照惯例假定美国政府每年发行的公债都完全由全体美国居民购买。虽然这有可能是真的——“负担说”的支持者们的种种说辞也都依据于此，但是外国人很有可能也购买了一些债券。如果确实有外国人购买美国政府债券，那么调查一下这是否会影响我们的结论，对我们不无裨益。答案恰恰是肯定的。

如果我们假定，美国政府 400 亿美元的公债全部由英国人购买，那么其间的差异就十分清楚了。假如美国政府现在不经济地使用这 400 亿——把这由英国人购买的 400 亿用于那一财政年度的公共开支，并且在随后的若干年内必须偿还英国的债券持有者 20 亿美元，这 20 亿美元可以通过其每年的税收来筹集。既然没有美国人购买发行的 400 亿公债，那么 20 亿美元的收益将完全归属英国人所有，美国的公民则一无所获。这时的情况与之前的例子有所不同，400 亿的公债并非由美国居民购买。既然如此，美国政府在每一个财政年度都会失去 20 亿美元的抵偿所得。也就是说，美国政府将有每年 20 亿美元的净损失（顺便说一句，如果美国用这由英国人购买的 400 亿债券所得来削减当年的税收，而不是用于公共开支，结论仍然如此）。

另一方面，如果美国政府把这 400 亿公债全部投资到那些能产生至少每年 5% 回报的项目上，那么在随后的若干年内，它就增加了 20 亿美元可自由支配的资金。因此，无需征收额外的税收，也就没有产生所谓的“负担”。而一旦回报超过 5%，还有可能削减税收。

在上述两种限制性条件下，英国居民购买了美国政府 400 亿美元的债券，美国政府用于赢利性投资的额度越大，美国公民的税收负担就越小——如果全部用于赢利性投资，税负更小，可能为零，甚或还有净收益所得。

7. 让我们概括一下：

（1）让我们首先专注于仅有美国公民承担所有国家债务的假设情况，那么：

084

(a) 即便在最坏的情况下，国家债务日积月累不断增长，美国政府也不会动用公债的分毫来投资赢利性项目，这时没有什么税收负担，只不过会出现从纳税人手中向债券持有者的财富转移。

(b) 更重要的是，不管我们是否接受那个假设，随着国家资本存量的增加，年投资率都将会下降；无论政府何时不经济地使用公债资金，国家资本存量的积累将下降。但是，既然未来世代的生活标准怎么也会超过现在的人们，那么即便国家的资本存量没有任何增长，我们也必须拒绝前总统艾森豪威尔有关增长国债就是“从子孙后代那里偷钱”的说法（现在的一些所谓专家一再附和这种说法）。

(2) 一旦我们放宽上述限制性条件，承认某些债券由外国人购买的可能性，那么就必须修正以上的结论。当然，外国人购买国债的比例或许会发生变化，从微不足道到举足轻重。在下文中，当我们让读者去归纳外国人持有的债券的相应份额时，如果我们能假设 2000 亿美元国债中，外国人正好持有 100 亿的话，那问题就简单了。

(a) 再次重申，在最坏的情况下，即美国政府从不动用 2000 亿美元公债中的哪怕一分一厘来投资，既然其中有 100 亿债券现在已为外国人所有，那么为偿付 100 亿债券的外国持有者以 5% 计算的年息而征缴的税收，恰好等于每年 500 万美元，就不能再有相应的美国居民每年 500 万美元的年息来予以抵消。这时，确实出现每年约 500 万美元的“负担”。

(b) 但是，如果我们把这一假设稍作修改，政府仅仅用 2000 亿美元国债中的 100 亿投资于能产生每年至少 5% 收益的项目，这时每年 500 万美元的税负就完全消除了——它将被政府 100 亿投资产生的每年 500 万美元的收益给抵消掉。

因此，即使外国人持有一部分国债，我们也能够非常有信心地认为，这不会给现代人增加新的税收“负担”，无论国债的规模大小如何。或许说得更中肯些，如果不发生什么破坏性灾难的话，我们绝对能够确定，发行国债远不会给未来世代造成丝毫负担，他们的生活水准将会比我们要好得多。

8. 最后，我要提出在讨论中不要使用“负担”这个字眼儿。必须

承认，我的一些经济学同仁在其有关国债的论著中，常常不假思索且毫无来由地使用“负担”一词。我之所以强调这一点，主要是因为“负担”这个字眼儿带有一种情绪化的言外之意：没有哪个人愿意承受负担。

在实证经济学——它被认为是一种严格的、毫无偏私的社会科学——研究中，所有诸如此类的字眼儿都不应当出现。经济学家应认为，在其他条件不变的情况下，国债的增长将：（a）增加税收；（b）导致经济净损失（经济学家们这样界定）；（c）降低未来世代的收入和（或）（d）仅仅把财富从一部分人手中转移到另一部分人手中。这样，作为一位认真负责的社会科学家，他应该宣称他的分析是客观公正的，并得出一个或一些有关国债增加的经济学结论。除了履行经济学家的责任之外，他还要促使政治决策者把这些信息纳入其政策目标当中。

谬误 12

通货膨胀是由货币的过度供给导致的

1. 为了防止出现任何一种不确定性，我们这里所讨论的货币供给或货币数量不仅包括国家所持有的现金数量，也包括其全部的银行存款，无论支票账户还是存款账户。此外，人们普遍认为——至少在西方国家——唯一有权制造纸币和铸造硬币的政府或国家中央银行，诚如上文所界定的那样，能够有效控制货币的供给。

举例证明，如美国中央银行——联邦储备局（FED），就是通过参加“公开市场业务”，即在“公开市场”上买入或卖出债券，才得以改变货币供给的。这些债券（大部分）是由大公司、银行自身以及其他金融机构如保险公司、投资公司等持有的。如果联邦储备银行决定增加经济活动中货币供给的数量，那么它将在“公开市场”上买入债券。假设银行买入了2亿美元的债券，则向银行出售这2亿美元债券的公司会收到同等数额的支票，他们会将这些支票存储到其各种商业银行的账户中。

然而，故事到这里并没有结束，因为商业银行同样放贷。如果银行仅仅是贮存存入的货币，而且所有存入银行的货币任何时候都可以提取，那么它们将不得不从其持有的存款中收取利息，以维持经营。然而，很久以前，在中央银行受到重视之前，私人银行或扮演银行角色的

个人很快发现，任何时候他们只需要持有存款的一小部分。因此他们将其持有的大部分货币用以获利——按竞争性利率的方式。因此，他们不会征收存款利息：事实上，为了防止储户在没有提前数周通知的情况下提取货币，他们甚至还会支付利息——当然，向存款账户持有者支付的利息要低于银行本身放贷或透支所收取的利息。

现在，如果商业银行获知他们可以安全地将其贮存的约 80% 的货币用于放贷，或者如果中央银行要求所有的商业银行用于放贷的货币不得超过其持有全部货币的 80%，那么最初由中央银行买入债券而支付的 2 亿美元会启动一系列业务营运，而这甚至会导致在经济中多出 10 亿美元的新增货币。例如，一家私人银行收到一个或多个储户的支票，这些储户向联邦储备银行购买了 2000 万美元债券，这家私人银行会将其中的 80% 也就是 1600 万美元用于放贷。借贷给商人的这 1600 万美元，将会被存储到其他银行（其中一部分可能会存储到最初的这家私人银行）。存入其他银行的存款一旦增长到 1600 万美元，这家银行也会将其中的 80% 也就是 1280 美元用于放贷，由此在其他银行产生了 1280 万美元的存款，结果，1280 万美元的 80% 也作为贷款放出去了，以此类推。最后，伴随着联邦储备银行制造的最初 2 亿美元，将会积聚为 10 亿美元。因此，如果所有的银行都将其持有存款的 80% 用于放贷，联邦储备银行制造的数百万美元将会在经济体系中产生 5 倍的额外货币。

2. 现在回到通货膨胀的原因上来，毫无疑问，在超过一半的国家中，所有记录在案的通货膨胀都是由短期内货币数量的急剧增长引起的。当然在以黄金为通货时（其次是白银），大量发现的黄金很快会作为金币流通，这会使商品当前产量的消耗大幅增长（商品产量不会在短期增长），必然会引起物价水平上涨。

然而，即使中央银行能够继续购买黄金，也能够制造纸币——制造各种面额的钞票——而一旦中央银行哪怕是审慎制造的纸币，也会抬升物价，并且可能会引起通货膨胀。事实上，20 世纪 20 年代早期发生在德国的恶性通货膨胀就是由其中央银行过去制造了大量纸币维持的——100 万马克、1 亿马克等等——直至我们所说的纸本身的价值超出

了马克上所印的数额。最终，没有一个德国人乐于把马克作为通货，货币改革势在必行，改革之一是发行了精心设计的马克“保证金”。

尽管如此，然而在第二次世界大战前人们普遍认为仅凭市场自身的力量便足以维持或重建即便不是“充分就业”至少也是高就业^①，短期内中央银行的任何显著货币供给增长都被认为必然会提升物价，事实上就会产生通货膨胀。

3. 然而，在战争结束之初，人们通常认为，货币政策也包括由中央银行控制利率。但是，货币主义者自己，像后来的米尔顿·弗里德曼却并不赞同这样的观点。对于他而言，货币政策只能被视为控制货币供给的政策，而不是控制利率的政策。因此，如果年经济增长预期为3%，那么货币供给增长3%便足以使现有的物价水平保持不变。然而，如果年度货币供给量增长超过3%，那么物价将开始增长，反之亦然。

货币主义者一词通常不但适用于那些坚信物价水平或通货膨胀率单凭货币方法就能够控制的经济学家，也适用于那些也坚信物价水平或通货膨胀率的增长只是由货币供给增长引起的——要么就是由现行货币供给启动的增长造成的经济学家。在高失业率时期，如果经济总支出要增长仅仅是由于消费者和/或商人要增加其支出，就会出现下面这种情况，由此，这样的支出最终就会超出经济产出的能力。由于消费者通常会通过储蓄或者信用贷款来增加其对制成品的支出，同样商人也可以通过使用银行存款控股或借贷增加支出，如此就会增加其投资支出或增加其存货量。

总而言之，货币主义者坚信上涨的物价只是所谓“需求膨胀”——由货币供给增长或现存货币供给的增长性启动导致的对商品需求的增长——的结果。与此相反的信念是上涨的物价是，至少主要是“工资增长”的结果——雇主应雇工的要求在没有相应增加产量时增加平均工资的结果。

^① 然而，这一信念在20世纪30年代中期被一场所谓凯恩斯主义革命改变了。凯恩斯主义革命持相反的信念：仅凭市场的力量并不足以有效战胜出现在西方发达国家的令人头痛的失业问题。

毋庸置疑，经济学家可能会发现，人们在任何一次真实的通货膨胀中会欣然同意，原因都既包含了需求膨胀又包含了工资增长。然而，这些导致通货膨胀爆发或运转的截然相反的因素促成了两大阵营的形成，所形成的两大阵营之间的争论仍旧没有停止。

4. 事实上，修订版的早期货币主义理论最为清晰的阐释了通货膨胀的构成性原因问题，我们或可称之为“Mark 2”货币主义，它大约在20世纪70年代早期发展起来——这也许是由贯穿整个60年代西方国家持续不断的通货膨胀促动的。

在对比 Mark 1 货币主义理论和 Mark 2 货币主义理论并从中得出结论之前，我们可以暂时岔开一下话题，来看看“工资推动（通货膨胀）”这一概念是如何被用于解释有时被称为“制度性通货膨胀”的存在原因的。制度性通货膨胀是现代经济的特征之一。在现代经济中，服务产出成为支撑经济持续增长的一部分。因为人们通常认为，经济中服务部门的生产力增长不会像制造业和采矿业那样，随着时间的推移，生产力增长得比较快。诸如秘书、按摩师、酒吧招待、餐厅侍者、银行出纳、公车司机、货车司机、剧院职员、教师以及酒店的贴身服务等工作，他们的效率很难说得上会有持续而重大的增长。当这些服务人员注意到产业工人的收入随其生产率上升而不断增长时，也觉得这没有什么不应该的：产业工人应该得到相应的工资回报，以恢复经济的名义收入结构。

因而，对于整体经济而言，收入总增长要超过实际产出的总增长。那么，不可避免的是，制造业产品的价格就必定上涨，而这将导致要求涨工资的产业工人也仅能赶上时下越来越高的生活成本。正是由于那些依赖于固定货币收入的人们以及服务部门的从业人员并不总是能够像产业工人那样涨相同幅度的工资，才使得这种制度性通货膨胀保持在一定的限度之内。

此外，来自低工资国家的移民流入也抑制了本国劳动力尤其是非熟练工人的工资诉求。

5. 我们再来关注一下经济学家们的“大跃进”，他们如何从 Mark 1 模型跨越到 Mark 2 模型。在 Mark 1 模型中，当下货币供给决定

物价水平，政策目标在于维持稳定的物价水平。在 Mark 2 模型中，货币供给的增长率决定通货膨胀率，相应的政策目标则在于维持稳定的通货膨胀水平。更重要的，Mark 2 模型一个主要特征在于失业率水平对它的影响。

为了把握最后一点，我们可以这样着手：假定工人的年均诉求工资超过了当年的通货膨胀水平，若雇主接受工人的工资诉求，就有必要增加现有的货币供给。但是，假如中央银行坚定地拒绝增加货币供给，从而不能满足雇主们的需求以增加工人工资，则雇主们将无力根据已达成的协议为劳工更多的薪金要求买单——至少在不裁减人员的情况下如此。在某种程度上，他们由形势所迫确实不得不裁员。

但是，究竟需要裁员多少才足以实现通货膨胀匀速增长的政策目标？回答这个问题，我们必须来探讨工人要求增加工资的力量与货币供给的最终增长速率之间的关系，因为工资年均增长率最终还是决定于货币的年均供给率。至于年均增加工资的要求，则取决于整体经济的失业状况——失业率越高，增加工资的要求就会越低，也就是说，工资增长的需求就越低。

举个例子，假如整体经济的失业率是 10%，可以满足工人工资年均增长 4% 的要求，这就要求货币供给必须保持 4% 的增速。如果这种情况持续下去，只要失业率保持在 10% 的水平，则工资上涨推动的通货膨胀率就是 4%，我们可以称之为均衡通货膨胀率。很可能，为了促使大家接受 Mark 2 模型，弗里德曼以及其他货币主义经济学家把这种为实现恒定工资推动通货膨胀率所必需的 10% 的失业率，称为“自然失业率”。

现在，我们可以得出结论了，失业率越高，工资推动通货膨胀的恒定速率就越低。然而，众所周知的是二者之间的反比关系（菲利普斯曲线）是不稳定的：它总是变动不居的，在不同国家尤其如此。对于货币当局来说，维持恒定的通货膨胀率是很难的。当然，自然失业率并没有什么特殊意义，它往往随劳工们增加工资的斗争精神而变动。我们最希望的结果，是货币当局能把货币供给的增长率降到足以产生可容忍的恒定通货膨胀率水平上，与政治上允许的“自然失业率”达成

一致。

6. 那么，根据以上 Mark 1 和 Mark 2 货币主义模型的阐释，我们能否得出这样的结论：在经济学家中具有这样的共识：无论通货膨胀率是高是低，它们总是仅取决于货币的供给曲线？

首先，如果货币当局真的选择控制物价，且并未引起什么难以预料的后果，那么确实可以选择维持恒定的物价水平，这可能需要货币年均供给增加不超过生产率的增长：如果经济产生实际增长 3%，则货币供给增加 3% 就足以维持物价稳定了。

然而，为何采取更好的方式，无论经济生产率的增长如何都要控制货币的数量呢？因为这样一来，随着经济生产的年均增长，物价水平就会相应地下降，而每一个人都会从中获益，当然也包括那些靠固定工资为生的人们。比起仅有那些随产出增长而工资得到相应增加的人受益，这样做的确更加公平。毕竟，某特定行业工人生产率的提高，一般很少是由于那些工人多做了额外的工作，而可能仅仅是当时新科学技术的发明创新所致，从而那些在这些新技术应用行业工作的人只是运气好而已。

要么物价指数恒定，要么物价指数下降，这是非常可行的，如果经济像 Mark 1 模型所预设的那样运行，即人们普遍认为工资的总水平要下降直到恢复充分就业的水平。

其次，一旦我们转而认识到工人们增加工资斗争精神的棘手性时，至少战后数十年以来如此，那么就只能运用 Mark 2 模型来解释了。在该模型中，我们必须把工人的斗争性当作一个已知数据，因而菲利普斯曲线所反映的失业率与工资推动的通货膨胀才呈现反向关系。然而，正如前面所述，这一关系并非恒定的，而是随工人们的斗争精神的强弱而变动不已。

当然，战后数十年来的经验事实并不支持有关货币过度供给导致通货膨胀的观念。因为如果情况属实的话，则我们就只能说，除了禁止再增加任何货币供给之外，我们再也找不到遏制现有通货膨胀的良方了。

但正如大家所知，从 1940 年至今，尽管我们更希望能有稳定的物价，而通货膨胀从未消失。因此，货币主义者的 Mark 2 模型的潜在含

义是难以回避的，即劳工增加工资的斗争精神才是最终决定持续的、哪怕是温和的通货膨胀的原因。

7. 在为诸如通货膨胀根源这样一个麻烦的主题提出一个结论时，我们附带提出一些告诫还是比较合适的。下面，我尽可能把这个命题阐释得更清楚些。

必须承认，如果货币当局不控制并提供相应的货币供给增长率，恒定的通货膨胀率是不可能实现的。但是，我们也不能仅从这个很明显的事实中就此得出结论，认为货币供给是通货膨胀直接的、构成性原因——除非货币当局能够完全自由地选择货币供给的增长或增速，当然，这并非事实，至少战后以来如此。

事实是，二战以来货币当局完全被限制在增加货币供给，或者提供货币增长速度方面，以支撑维持“自然失业率”所需的工资推动的通货膨胀率。

但是，从来就没有单一的“自然失业率”，而只有一系列可能的速率，尽管在自由民主制条件下，这一系列速率的有效性被政治上的可行性所限制。如菲利普斯曲线所阐释的，每一个政治上允许的“自然失业率”只相当于工资推动的通货膨胀的特定速率。

于是，我们就会得出更精确的结论，考虑到这种“自然失业率”有限的可能性，货币当局或许的确决定了某种特定的“自然速率”，而这很可能是由政治权威批准的。而且，一旦这种特定“自然失业率”的选择是有效的，则货币当局就不可避免地必须要提供特定的货币供给增长率，因而也就提供了特定的工资推动的通货膨胀率，这与货币当局选择的“自然失业率”是一致的。

切记，这种工资推动的通货膨胀率与“自然失业率”之间的一致性与货币当局毫无关系：它完全取决于劳工要求增加工资的斗争精神。

总之，虽然货币当局在有限范围内能够选择政治上可行的“自然失业率”，但对它而言，维持某种货币供给增长率从而维持某种工资推动的通货膨胀率，却不是它能够选择的。

至此，我们可以得出结论，工人们为增加工资而展开的斗争才是推动战后持续通货膨胀的构成性原因。

谬论 13

经济增长率是衡量民众满意度提高的一项很好指标

1. 自从 20 世纪 50 年代以来，公众经常会对政府政策产生一些质疑，就连世界各国政府政策的首要任务都毫不例外。而只有在最近几年，西方各国民众才开始对经济持续增长目标的合理性提出质疑。一直以来，在人们的观念之中，经济增长就如同是物质充足的一种象征，甚至在当今媒体中还会有这样的报道：在过去一年里，英国经济增长百分之三，远远超过法国和德国。这会使人们的民族精神受到极大的鼓舞，就像英国选手在奥运会上赢利了金牌一样振奋人心。

诚然，对于经济上比较贫穷的第三世界国家来说，经济增长是其政策需要保证的一个目标。因此，如果我们想去理解为什么西方发达国家会认为经济增长没那么具有吸引力，那么最好先弄明白它究竟是如何衡量出来的？它都涵盖了什么内容？又忽略了什么东西？更通俗来讲，在“好处”产生的同时都产生了哪些不可避免的“坏处”？

2. 国民生产总值或国内生产总值的年度增长率是衡量经济增长的首要标准，至少在工业化国家中是这样的，有许多经济学家都在专门从事这两者的衡量和预测。由于主要的衡量标准只是名义上的——从专业来讲，它里面所应用的价格都是那一年的现行价格，而这个价格水平通常是要高于前些年的。因此，经济学家首先要做的调整就是用实际

值来计算和表示国民生产总值。在计算中他们应用了年度价格变动指数，来调整当年可能会直接被拿去跟基年的国民生产总值进行比较的名义国民生产总值。举个例子，如果2005年的名义GNP预计为10万亿美元，但是自2000年以来，物价水平已经增长了一倍，那么为了和2000年的GNP进行比较，2005年的预计10万亿美元就需要减半到5万亿。假如2000年的预计GNP仅仅为4万亿美元，那么在而后的五年中，实际GNP只增长了25%——从4万亿美元增加到5万亿美元。

3. 对于富有好奇心的外行人来说，至少在刚接触到这方面知识的时候，很可能会忽略掉国民净收入等类似的内容。因为人们完全可以很好地理解这些观点，而无需事前去知晓包含了重复计算的GNP的核算，以及正是因为这种重复计算使其超过了国民净收入——NNI，这里所说的NNI是用工资、薪金或者利润核算出来的每年所有经济收入的总和。

很显然，实际国民净收入的增长显得更为合理一些。由于所有的年收入所得都被视为要么用来进行商品消费，要么用来进行商品投资^①，假如我们说由此产生的所有商品的年支出为2万亿美元，那么这2万亿美元就等同于国民净产值——NNP。因此，NNP恰好可以被用来衡量NNI，而这两万亿正是下面两部分的加总：消费支出1.88万亿美元加上净投资支出1200亿美元。

然而，进行净投资的计算要比计算总投资困难得多，总投资是由净投资（资本存量的增加）和公司全年用于替代性投资方面的支出共同组成的，假如为了保证市场上的资本存量具有效率，共计花费了1600亿美元用于维修、更新设备和重建厂房等，那么这1600亿美元是已经被包含在全年商品消费所产生的1.88万亿美元之中的。

国民生产总值GNP的定义是全年消费支出和总投资支出的总和，因此，它较国民净产值NNP多出的部分就是替代性投资支出。运用上

^① 因为如果人们不把他们的全部收入用于商品消费，而是储蓄起来一部分，比如说1200亿，那么这1200亿也可以被看作是支出，也就是同样被用于商品投资的产出上。因此，如果花费在新建厂房和新机器上的直接支出为800亿，那么余下被储蓄起来的400亿将会成为价值为400亿的商品和原材料的库存，而这部分价值同样会被认为是投资支出，因为它增加了市场的资本存量。

面我们提到的数据，可以得出国民生产总值 GNP 为 2.16 万亿美元，即用 1.88 万亿的消费支出加上 2800 亿总投资支出，它超过了 2 万亿美元的国民净产值，而多出的那部分正是 1600 亿的替代性投资支出。

所以可以得出这样的结论：在 GNP 的核算中是存在重复计算的。因为，1600 亿美元的替代性投资不仅被包含在 1.88 万亿的消费支出里，也被纳入了总投资支出，当然，也就很自然被包含在了 2.16 万亿美元的 GNP 之中。

4. 用年消费支出和总投资支出来估计的国民生产总值，只是对 GNP 实际值的粗略估算。虽然每年的 GNP 计算过程中都会明显地存在一部分误差，但是倘若年复一年误差的比例都不是很大，那么这就不是什么大不了的事，因为我们关注的主要是 GNP 的波动和增长情况。

此外，之所以在历年的 GNP 计算中会出现很多错误，这不仅是因为估算相关款项金额的困难，还源于会受到外部因素的影响。比方说，由于花在“黑市”商品和服务上的支出没有被计算在 GNP 当中，那么在这种情况下，GNP 就被低估了。相反的，由于产自公共部门的商品和服务的成本是由政府控制的，通常被认为超出了它们的实际价值（它们所获得的价值，是在增税的基础上在市场上出售的），那么，此时计算出的 GNP 就是对实际 GNP 的高估。

5. 最后更正一下，GNP 作为衡量一段时期内物质福利的指数，如果不把人口的变动考虑进去，那么其变动将会对人们的观念产生误导。很明显，如果第二年的 GNP 较前一年高出 20%，而第二年的人口数量也较前一年增长了 20%，那么在福利方面就将是没有任何改进的。

因此，物质福利的增长最好用经济中平均实际收入的增长来衡量，也就是实际人均收入。某一年的实际人均收入等于这一年的国民净产值除以当年的人口数量。然而，正如上文提到的，由于国民净产值非常难于计算，因此实际上是用估计出的 GNP 作为 NNP 的替代品来计算实际人均收入的。但是话又说回来，这并不意味着其他更深层次的内容，只是因为能对经济学家们产生重要影响的大多是年变化、年增长或者人均实际收入这些指标。

需要补充一点，除了上面提到的内容，经济学家们往往还会关注一

段时期内两个或更多国家的技术进步速度，通常用工时产量（OPMH）来衡量这一指标。计算 OPMH 所需的数据可以直接从某一商品的产出上获得，不然也可以用粗略估计的整体经济数字，用工人全年的工作小时数去除计算出的 GNP 来得到工时产量。当然，完全存在这样一种可能，即尽管全年经济表现并不好（比如 GNP 与去年相比出现了明显下降），但是由 OPMH 衡量出的技术进步，却实实在在地发生了。

6. 现在回到通常被用来衡量福利增长指数的实际人均收入，我们只要将注意力从短周期比较（5 年或者 10 年），转移到长周期比较（50 年或 100 年，甚至更长），会不难发现这是一种多么不可靠，多么容易把人“引入歧途”的衡量标准。因为，尽管会有更多关于趋势动态的因素被考虑进去，但是由于长时期内西方经济的整体状况会发生很大的改变，是很难人为描述出来的，尽管非常重要，但还是难以转化成具体数字的形式。

任何衡量单个工人一段时期内福利的指数，都应该将工作时间和工作环境考虑进去。虽然有时会出现减少工作时间的情况，但最终结果往往都是工人实际人均收入的减少，而并没有提高工人休闲娱乐的水平。因此，虽然许多职业的工作性质、工作环境等因素会随时间的推移得到不断的完善，但还是需要在一定程度上做进一步的调整，这种调整或多或少会使工人具有一种快乐感。总之，这些提到的因素或衡量标准都应该被纳入到实际人均收入指数衡量范围之中。

再者，由于一段时期内的消费品质量会发生改变，因此，消费者的满意度是会随之提高或下降的。比如一些工业制成品，就说收音机或者电灯，在过去的几十年中它们进行了很多改进，但是它们质量的改进并没有增加其价值，价格反而越来越低廉。而它们下降的价格必然会影影响价格指数，也就必然会被应用到实际 GNP 的计算之中，当然也就影响了人均实际收入的衡量。另一方面，由于新型生产技术的应用（比如使用农药和化肥）、运输时间的增长，或者仓储时间的增加，使得蔬菜和水果的口感有所下降，消费者满意度因此降低。

此外，各种新奇消费品被引入到市场中来，也会引起一些负面影响，比如伴随着其他商品退出市场，某些消费者会感到遗憾、不习惯。

这也使人们关于实际人均收入指数有效性的质疑变得越来越难以捉摸。

7. 有一种观点认为，在过去 50 年或者 100 年的很长一段时间里，公共部门或公有企业的扩张和女性占劳动力总数比重的增加，使得福利水平有了明显的提高。 这是非常缺乏可信度的。

就像前边内容已经指出的，公有部门提供的商品和服务与私营企业部门的相比，存在着定价过高问题。 首先，公共部门相对于私营企业或部门，人员更加臃肿、人浮于事，工作效率低下。 而更重要的是，如果一个消费者愿意花费 200 美元从零售店购买一件商品，那是因为这个商品表面看起来至少值 200 美元，但对于政府支出来说似乎找不到类似的证据证明这种花费是值得的。 事实往往是，一个人从政府那儿得到了额外的商品和服务，被要求支付 200 美元的税金，当然是没有办法证明这对他来说确实实值 200 美元。 也就是说，在这种情况下，消费者是不能够自由选择类似的公共产品的：也许他根本就不想要这种商品或服务，或者他可以用这 200 美金去购买其他商品。 而即使他对政府所提供的商品和服务的价值表示认同，也可能根本不要它，或者他需要的数量与政府提供的数量完全不同。

况且所有政府部门的产出都是单纯根据产品成本来进行定价的，它的成本包括了向公民所征收的赋税。 成本越大，它对 GNP 的预计影响就会越大，最终也会同样影响人均实际收入。 而随着公有部门或企业的持续扩张，会导致 GNP 高估的情形越来越严重，对实际人均收入的影响亦是如此。

下面转到在过去的半个世纪或者更长一段时期内，更多女性进入劳动力市场，其所占比重的增加提高了 GNP 水平只是一个假象这个观点上来。 因为，虽然她们在工厂、商业机构或者政府部门提供的服务，必然会增加 GNP 的价值，但是随之而来的她们曾经在家庭工作方面提供的服务却减少了，这部分往往被人们忽视掉了。 一些人认为，随着她们从家庭妇女转变成职业女性，其所提供的家庭服务有所减少，而这部分减少的价值事实上是相当重要的。 因为女性作为一个母亲呆在家里，可以带给她的孩子一种安全感，这很可能使孩子在生活中表现得更好，从而成为一个更合格的公民。 不管这种说法是真是假，通常女性

在家庭服务中创造的价值在 GNP 计算中要么是被忽略了，要么就是被做一些粗略的调整，比如用家政服务的市场平均小时工资乘以她们减少的用于家庭工作时间来计算价值。

8. 在此，考虑一下由已故的约翰·希克斯先生提出的国民净收入 NNI 的含义还是有意义的。在他看来，某一年的 NNI 是指在不减少资本存量的前提下，全年花费在所有商品上的总支出。因此，这一年任何资本存量的减少都应该从 NNI 中扣除掉，因为如果这一年的资本存量减少了，那么也就意味着所消费的商品中有一部分并不是当年生产的，而是从资本存量中拿出来的。

约翰先生考虑的价值只包含了人为资本（人工生产的资本）如：厂房、机器、库存的基础材料、半成品和制成品，这没有任何问题。但是一旦资本存量的范围延伸至包含地球的自然资本，比如：化石燃料、矿藏、渔业资源、热带雨林以及动植物物种资源等，那么此时一国或全世界的 NNP 与惯例上计算出来的数值相比将会发生本质区别。这是非常合情合理的，因为如果我们所耗费的自然资源的速度远远快于所积累的人为资本的速度，那么整个世界的 NNP，不但一点没有增长，事实上可能反而是下降的。很显然，人类可利用的资本存量中包含的自然资源越多，我们在运用以往的方式核算世界或单一国家的 NNP 时就显得越没有信心。比如在这其中还应该包含的新鲜水资源、荒地资源、湿地资源、美丽的自然风光以及被浪费或污染的土壤资源等等。

9. 现在我们将目光投回到在商品生产中可以使 GNP 大量减少、有时甚至是彻底减少的两个方面，一种可以称为“遗憾”，一种可以称其为“害处”。

让我们首先从“害处”开始，或者说从消极的外部影响开始^①，这些影响可以被定义为在经济活动中或者商品的生产和消费中，附带产生的对人们的活动和福利的损害。典型的例子有印染厂排放到河流中的

① 当然积极影响也是存在的，比如邻居家前面花园的美丽景色，或者生活在邻边花园蜂房中的蜜蜂可以为苹果园中的果树授粉。但是这种具有积极外部影响的例子还是很少的，而消极方面的却很多，有些时候甚至是具有破坏性的。因此，我们就更要必要仔细审视实际人均收入增长所带来的效果。

污水，污染了城市空气的机动车辆尾气，邻居家的电动割草机、链锯或者低空飞行的飞机所产生的噪音等。

正如商品要靠价格来衡量，人们也要对这些所谓的“害处”负责，或者更贴切的称其为“坏事”，这要通过加总人们为了忍受这些所付出的代价来衡量。因此，他们的这些价值应该从 GNP 中减去，要不然就把它加到污染品的生产成本之中，这样就提高了这些产品的价格（这种方法一样可以达到效果，因为由此产生的高价格，可以使实际 GNP 有所减少）。

然而，这些影响巨大的“坏事”，几乎是不可能或者说很不容易去衡量的。它包含了太多对人类生活和健康的不利影响，比如城市新鲜的空气遭到污染变得臭烘烘，或者由于森林破坏或是堤坝、运河的日渐堵塞引发的洪水，以及海洋污染、地球上空臭氧层的破坏等等，都严重破坏了人类的居住环境，十分不利于身体健康。无疑，这些“害处”可能会逃避掉 GNP 的衡量，但却能提醒我们认识到对人均实际收入增长的估计是明显被夸大了的。

10. 可能在高估人均实际收入增长中更值得注意的因素是“遗憾”的存在，它可以被界定为，为了保证当前的健康、安全或整体福利水平，或者将其维持在一个“尚可”的水平上，而在商品和服务上所花费的额外开销。

首先来看用于内部防卫方面的开销，主要是一个国家用于警务上的开支。如果一国在这方面的花费有所增长，而其犯罪率却没有任何下降，那么这部分花费将不会使民众的安全感有所增加。因此，我们说，从 20 世纪 90 年代到 2000 年花在警务方面的额外支出是充满遗憾的、徒劳的，因为事实上它没有对我们的安全感产生任何影响。所以，这部分额外的开支是应该从 GNP 中减掉的。然而，由于在一些国家的统计数据中显示：在过去一个世纪里，该国犯罪率增长了五十倍，从而不可避免地增加了全社会的焦虑感和担心，那么它要从过去一个世纪 GNP 增长中扣除的部分就要远远大于其警务开支的增长水平。

同样重要的是，在过去的一个世纪中，西方各国如英国、美国的军费开支有了巨额增长。有观点认为这些民主国家事实上是在集体选择

增加这部分开支，且国防经费的增长高于其他商品开支的增长是有一定合理性的，但在我们看来，这种观点并不合适。举个例子，比如与过去一年相比，美国只是为了使自己的国防支出与其他国家的国防预算持平，就在这一项上新增了 2000 亿美元的开支，假定每年的 GNP 是相等的，那么，这当然不利于美国国民保持他们上一年同样好的生活水平。因为即使得益于这一年增加的 2000 亿美元，使得防卫固守，人们生活没有什么损失，但还是不可避免地使当年的商品消费变得更糟，足足减少了 2000 亿美元（运用税收的形式，从人们的可支配收入中拿出一部分用于新增的军费开支）^①。

11. 在这方面，前面提到有关“遗憾”的典型例子绝不是唯一的一个。这种为反对 GNP 中国防开支额外增加而使用的逻辑方法，同样可以扩展到其他所有开支。

过去政府开支增长中有很很大一部分是用于新机构设立、管理等方面，这些机构主要负责对复杂的现代经济发展进行控制和管理，防止社会动荡或社会冲突，促进经济平稳发展。其中，经费增长内容主要包括：机动车辆管制费用的上升，设立新消费品研发机构的费用，分析检验油漆、涂料、清洁或洗涤液、洗涤剂等物品中新型化学成分的毒性的费用，对食品加工企业使用新型化学原料进行规制，及时向社会告知食品的颜色、口味、防腐剂添加方面的信息，积极宣传调研结果的费用等等。

当然还不能到此为止，我们还应该以一个更广阔的历史角度来看待这一问题。在现代经济社会中，有许多公共服务被提供出来，比如：由工会、银行、政府提供的，由福利工作者、法律顾问、旅行社、律师、会计师、婚介中心或网上约会系统所提供的各种形式的服务，甚至还有一些基本不需要的服务，如由行业种族关系协会、性别咨询诊所提供的服务，以及例行公事式的对小城镇和乡村的社会管理服务等。随着城市规模的逐渐扩大，人们生活压力的增加以及生活方式复杂化程度

^① 这 2000 亿美元的一部分或者全部也可以通过发行政府债券的形式来募集，其效果与减少消费品的开支是一样的。两者选其一，政府都能通过减少公共产品和服务的供给来得到这 2000 亿。

的加重，人口规模也在不断膨胀、扩张，流动性日渐加快。所有的这些都使得这类庞大的“遗憾式”支出变得越来越重要。

而这类支出也包括在现代经济生活中，日渐上涨的不是出于满足个人兴趣的旅行和上下班交通费用。同样的还有人们为了缓解现代生活压力而进行休闲度假而花费的部分支出。

12. 更深入来看，其实用在高等教育上的大部分支出也可以全部或部分的看作是“遗憾性”支出。因为每年国家都要在高等教育上进行大量的投资，比如为了补充国家技能型人才的储备数量而进行的替代性投资，之所以进行这一投资，是因为如果没有人力资本存量，那么现代工业经济将无法正常运行。

上面提到的高等教育方面的支出还可以拓展到信息媒体领域。每年大规模的国家支出中，不但包括教科书、专业期刊、杂志上的花费，在一定程度上，还包含报纸、广播、电视媒体方面的支出，在过去的二十年中，花在家庭或商务电脑、移动电话上的各色消费也变得越来越有必要。所有这些不仅仅是为了进行职业培训和应对大量的信息资料，也是为了实现人们对高科技文明的社会和政治活动的有效参与。如此看来，这些支出将是现代社会生活成本中不可缺少的一部分。

13. 总体来看，尽管所有人都承认与50年或100年以前相比，我们拥有了无可比拟的物质丰富程度，尤其是在我们的私有财产方面。随着战后科技的不断革新，人们的消费品中出现了洗衣机、吹风机、搅拌器、微波炉、电冰箱、电视机、电脑、移动电话、录音机、音乐播放器以及其他机械产品，它们引导着人类产生更贴近于方便、快捷的消费、交流、享受生活的理念。然而，这种物质上的极大丰富还不能作为个人福利增加或者更好的生活质量的有力证明。事实上，在最近的电视采访中，一些受人尊敬的理论经济学家正在表达一种质疑，即在当代社会，至少在西方发达工业化国家，持续的经济增长真的能使人们感到快乐吗？

首先，我们必须认识到，在当今繁荣的社会中，到处都有私人和公共的诊所，它们主要用来应对被残酷的技术革新要求笼罩的后现代生活方式所引发的情感压力、贫困、家庭破裂等问题。从紧急服务机构数

量的持续激增，到热线服务设施对个人心理障碍需求的满足，从药物滥用到产后抑郁症，从自杀或杀人冲动到同性恋的孤独，到处都有这些机构服务的对象。

人们很难为这类支出叫一个暂停，最初勉强强地说是为实际经济增长做出了一点贡献，但是进一步反思，就会发现它实际上是成为了一种“遗憾”，因为，更多的时候它是为生活成本的增加出了一份力。总体而言，如今国家的主要精力还是在生产尖端产品，提供专业化服务上，以此来使战前西方国家就拥有的一些基本生活需求变得更容易获得，得到更充分的满足。

14. 最后还有两点评论，需要转移到对发达国家经济增长目标的合理性提出质疑的观点中。

首先，随着时间成为西方经济的稀缺资源，战后经济的持续增长已经不可避免地走向了终结，除去为了追逐更高的薪酬和地位，购买各种各样的现代便利设备、新商品和服务，以及使用它们所耗费的时间，人们可利用的时间已经越来越少了。 在我们每周的日常生活中，都要拿出很多时间用于网上冲浪，看电视、视频、DVD，当然也包括选购那些品种异常丰富的商品，选择想去参加的时尚展示，以及想要观光的地点，这都使得人们真正的闲暇被侵蚀掉了。 几乎所有人都常常会有一种日子虚度的感觉，总是觉得没有足够的时间去完成积压已久的事儿。

其次，经济学家们发现，在当今社会，困扰公民的真正事物并不是收入本身，而是与收入相关的其他东西，人们习惯用所谓的“琼斯效应”（大意为：总是和别人攀比）来概括这类情况。 举个例子，当一个人面临两种假定选择，一种是其他所有人的收入保持不变，只有他的收入增长5%；另一种选择是他的收入增长10%，同时，社会上其他人的实际收入也增长这么多。 那么在这种情况下，这个人几乎总是会选择前者，也就是只有自己的收入上涨，虽然从实际的物质获得上看，很明显他选择后者会更好。

我们把这种态度推到极限，即不管一个人是否相信 GNP 的增长事实上是人均实际收入增长的正面表现，都可以得出，如果社会上所有人的收入都增长了相同的比例，那么没有人会觉得这使他的状况变好了。

更现实一点儿，如果一些人的收入比其他人提高了更多的比重，那么当出现了所有人的收入都上涨到了同一水平的时候，这部分人必然会觉得他的情况变糟糕了。 也就是说，我们越是贴近于这种极限性的态度，越会觉得社会经济的持续增长目标缺乏合理性^①。

^① 读者可能对更详细的内容感兴趣，更多关于经济增长对人们生活质量影响的推理和评论，请大家找时间浏览拙著《经济增长的代价》，第二章。（牛津，英国：牛津大学出版社，1992）

米香在本书大胆揭露了很多经济学谬误。这些谬误貌似有理，以至于很多人都禁不住对它们笃信不疑。米香要让人们了解到，本书中13个惯常的、流行的谬误只是谎言！

米香才华横溢的经济学论辩无关乎政治。他的目标倒不如说是要检验那些隐藏于左派和右派立场背后的假设，或者揭露那些被他称之为“惊人的愚昧”、却在当时被算作“智慧”的东西。

米香的观点给现有的经济学争论增添了新的活力。正像他指出的，从《华尔街日报》、《时代》到《经济学人》，本书中的那些谬误常常出现。通过本书，他希望使人们反思那些一贯的经济学假设，让民众深刻地认识到，很多我们熟悉的常规的经济学判断实际上只不过是谬误罢了。

经济学的真相

什么是经济学不为人知的真相？

经济学家到底隐藏了什么？

我们缘何被欺骗？

1

上架建议 经济

ISBN 978-7-5060-3928-4



9 787506 039284 >

定价：23.00元